

MERCADO: **REINO UNIDO**

Exportaciones de vinos argentinos a REINO UNIDO								
Ranking del destino para Argentina			2					
Año	FOB (U\$S)		Litros		Precio promedio		Participación en litros	
	Valor	Variación %	Volumen	Variación %	FOB (U\$S) por litro	Variación %	Granel	Fraccionado
2019	115,167,573		42,509,013		2.71		36.94%	63.06%
2020	126,174,105	9.56%	57,703,036	35.74%	2.19	-19.29%	51.17%	48.83%
2021	135,699,189	7.55%	62,517,062	8.34%	2.17	-0.73%	53.76%	46.24%

NOTAS

• Mercado y Consumo:

- El mercado del vino en el Reino Unido es el segundo mayor importador en valor del mundo, sólo por detrás de Estados Unidos.
- El consumo de vino se ha mantenido estable a lo largo de los últimos 5 años, convirtiéndose en el quinto consumidor más grande a nivel mundial. Tres cuartos de los consumidores de alcohol beben vino, lo que equivale al 64% de la población adulta. El 50% de los bebedores de cerveza y el 64% de los espirituosos también beben vino.
- Durante el año 2020, las importaciones en volumen alcanzaron los 14,67 millones de hectolitros.
- La oferta de vino en el mercado británico se compone al 99,46% de importaciones.
- Francia, con un 26,8% de la cuota en término de valor, aunque sólo un 12,9% en volumen, e Italia son los principales exportadores. Sin embargo, sus cifras reflejan una tendencia negativa frente a los vinos del Nuevo Mundo, especialmente los australianos en volumen y los neozelandeses en valor. Destaca la presencia de los vinos de Nueva Zelanda, décimo cuarto productor a escala mundial, pero terceros mayores exportadores por valor de vino tranquilo al Reino Unido. Los vinos estadounidenses presentan un incremento interanual del 18,4% en el último año. También crecen los vinos chilenos y, en menor medida, los argentinos.
- En diciembre de 2020 se firma el Acuerdo de Comercio y Cooperación (ACC), que regula las relaciones entre Reino Unido y la Unión Europea tras el Brexit. Este acuerdo ha generado que los aranceles y barreras técnicas, que amenazaban el acceso a los vinos europeos, se disipen.
- La pandemia afectó considerablemente al mercado del vino en Reino Unido, un claro ejemplo de esto son las ventas del canal Horeca, que se desplomaron debido al cierre total de la hotelaría.

- Otro gran efecto de la pandemia ha sido el crecimiento de las ventas a través del canal online
- **Canales de distribución**
 - *Off-trade*
 - Este canal es el que domina las ventas de vino en el Reino Unido, tanto en valor como en volumen. En 2020 las ventas sumaron 783 millones de litros y 6.450 millones de libras, frente a 78,4 millones de litros y 1.923 millones de libras del canal Horeca.
 - En este mercado se concentra un reducido número de grandes operadores. Alrededor de diez cadenas de supermercados y algunas tiendas especializadas se reparten la mayor parte del mercado off-trade *on-trade*
 - El canal Horeca está muy fragmentado, compuesto por 128.000 establecimientos en el Reino Unido. A este se accede a través de importadores/distribuidores orientados al canal on-trade.
 - Gran parte de las ventas de este canal se realizan a través de los restaurantes.
 - *Canal online*
 - El comercio electrónico ya se encontraba en una tendencia de crecimiento antes de la pandemia, ya que, en 2019 el Reino Unido registró que de las ventas de vino off-trade, el 10,8% se produjeron online. Sin embargo, el 2020 supuso un despegue definitivo en el comercio electrónico.
 - Este cambio que se ha generado, ha significado una evolución para las ventas multicanal. Muchas empresas han apostado por la venta directa por internet, generando una reestructuración de sus modelos de negocio.
 - Otro gran cambio generado fue la estrategia de marketing. Ahora las redes sociales juegan un papel mucho más importante, convirtiéndose en un nuevo canal de promoción en el que se publican los productos.
- **Perfil del consumidor**
 - Otro apartado donde la pandemia ha tenido gran impacto es en los hábitos de consumo. El aumento de la preocupación por la salud ha generado el interés creciente por las opciones ecológicas, veganas y, en general, con una propuesta relacionada con la sostenibilidad.
 - Por otro lado, las restricciones sanitarias han catapultado a las bebidas ready-to-drink y a otros formatos fáciles de transportar y de consumir espontáneamente. Estas situaciones han permitido un acercamiento al segmento poblacional más joven.
 - El consumo de alcohol ha caído en el Reino Unido. Los motivos son, en gran parte, cuidar la salud y reducir la ingesta calórica. Los dos grupos que se destacan en esta oleada son: la generación Z (entre 18 y 24 años); un 29% de este grupo afirma ser abstemio. Su consumo es menos frecuente, pero de mayor calidad. El segundo grupo abarca a las personas que se encuentran entre los 45 y 64 años. Un 66% de las personas de este grupo están buscando reducir la ingesta de alcohol.

- En el Reino Unido las mujeres son más propensas que los hombres a beber vino. Las ventas minoristas muestran una inclinación por el vino blanco (47% de las ventas) sobre el vino tinto (42%) y el rosado (11%).
- Las compras de segmento medio y bajo han aumentado, ya que el precio se convierte en el principal factor decisorio para los consumidores. Esto es independiente del grupo etario. La priorización no es la calidad, como se veía en los últimos años en los jóvenes, ahora lo es el volumen.
- A la hora de elegir, el vino blanco es el preferido de los británicos, su consumo se encuentra ligeramente por encima del tinto. La categoría de los espumosos es la que ha demostrado un mayor crecimiento. Los vinos frutales y con un bajo nivel de alcohol son nuevos productos con un alto potencial de crecimiento.
- Los vinos más consumidos en el Reino Unido son los tranquilos, cuyo contenido alcohólico oscila entre un mínimo de 8,5º y un máximo de 14,5º. Los espumosos, y por último, los vinos generosos / fortificados, que son los secos, abocados o dulces producidos con variedades selectas de uvas que, siguen normas tradicionales o particulares.
- Nuevas tendencias de consumo:
 - Los vinos ecológicos en el Reino Unido, lejos de suponer una tendencia pasajera, se han convertido en un espacio de innovación y diversificación para las empresas vitivinícolas. El británico que decide comprar vino ecológico se caracteriza por estar dispuesto a pagar un 38% más por una botella frente a una de vino no ecológico.
 - Los vinos bajos y sin alcohol forman parte de una de las últimas tendencias de consumo en el Reino Unido. Ésta ha venido fomentada por iniciativas como el Dry January o Enero Seco, donde se propone a los consumidores británicos no beber absolutamente nada de alcohol a lo largo de todo el mes de enero. En 2020 las cifras de participantes en el Enero Seco se consideraron un éxito: un 27% de consumidores de alcohol se unieron parcial o totalmente a esta campaña. Esto contrasta con el vino, que ha visto un descenso de ventas del 5,2%.
 - Como una de las motivaciones es consumir menos alcohol, los compradores británicos optan por botellas más pequeñas. Así, pueden beber una o dos copas de vino sin tener que desperdiciar el resto de la botella.
 - La lata es el nuevo formato para el vino. Sostenible, fácil de transportar y consumir, este formato está teniendo buena acogida en el mercado británico.

Fuente: Elaboración **Observatorio Vitivinícola Argentino** en base a datos de:

- ICEX – El mercado del vino en el Reino Unido
- OIV - State of the world vine and wine sector 2021
- [https://www.statista.com/statistics/303009/wine-production-united-kingdom-uk/#:~:text=Wine%20production%20in%20the%20United%20Kingdom%20\(UK\)%202000%2D2020&text=In%202020%2C%20approximately%2079%2C128%20hectoliters,around%2078%2C607%20hectoliters%20were%20produced.](https://www.statista.com/statistics/303009/wine-production-united-kingdom-uk/#:~:text=Wine%20production%20in%20the%20United%20Kingdom%20(UK)%202000%2D2020&text=In%202020%2C%20approximately%2079%2C128%20hectoliters,around%2078%2C607%20hectoliters%20were%20produced.)
- <https://analytics.wine/uk-strategy-wine-market/>

- Wine Intelligence – UK Wine Landscapes 2021