



CONSEJOS

- ☞ Para la primera toma de contacto los compradores prefieren el fax y la carta.
 - ☞ La reunión inicial con el proveedor debe durar como máximo una hora.
 - ☞ Un proveedor ideal debe estudiar el mercado, ser conciso e identificar posibles vacíos.
 - ☞ En un porcentaje del 85% están dispuestos a asistir a catas de vinos
- ☞ todavía no introducidos en el Reino Unido.
 - ☞ Se buscan vinos de etiquetas exclusivas
 - ☞ Las ferias de vino son muy útiles
 - ☞ Una vez seleccionado el vino tarda en aparecer en los estantes entre 1 y 3 meses
 - ☞ No les gusta recibir muestras que no han solicitado.

Como ha ocurrido en el resto del mundo, el consumo de vino tinto ha experimentado un importante crecimiento en el mercado inglés. La venta de vinos de países como Argentina, Chile y Sudáfrica está arrebatando cuota de mercado a los países del Viejo Mundo.

Las cadenas de supermercados venden un 69,3% del total de vinos (1999 - AC Nielsen). Tesco, Sainsbury's y Asda son las principales cadenas. Estas cadenas etiquetan con su propia marca vinos que tienen bastante aceptación, aunque el consumidor está cada vez más abierto a probar marcas de la propia bodega.

Las cadenas de tiendas especializadas venden el 16,1% del vino (1999 - AC Nielsen). La mayor de ellas es First Quench, que cuenta con más de 2500 establecimientos; otras son Wine Cellars, Oddbins y Unwins. Precios más elevados y disminución de cuota de mercado.

Los almacenes de venta al público por caja, como Majestic o Bottoms up, se han visto muy perjudicados por el comercio entre Dover (Reino Unido) y Calais (Francia), pero siguen adelante gracias a su servicio especializado y su personal.

Los Minoristas independientes solían dominar el mercado de la venta al por menor de vino; no obstante, al cambiar los hábitos de los consumidores y crecer las cadenas de supermercados, estos se han quedado en muy pocos. Procuran buscar vinos que no suelen estar disponibles en las principales cadenas de venta al por menor. Tienden también a comprar a agentes e importadores. También hay que considerar otros canales interesantes como grandes almacenes, cash & carry, líneas aéreas -British Airways sirve 500.000 cajas de vino al año-, pedidos por correo y por último venta de vino por Internet.

Respecto del sector "HORECA",

la clave para conseguir contratos de distribución en este sector del comercio, es encontrar un agente o importador mayorista activo y con buena reputación. Los restaurantes constituyen un sector que está experimentando actualmente un auge extraordinario, ya que Londres se ha convertido en una capital gastronómica con distintos estilos de comida y vinos.

Los proveedores de servicios de hostelería tienden a otorgar su contrato de vinos a un gran proveedor, de quien esperan estabilidad en los precios y constancia en el suministro durante doce meses. Quieren una gama limitada de vinos.

Fuente: Departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Ciudad Real e Icesx

EL PRECIO

El asunto que más preocupa a la industria del vino del Reino Unido es el precio. Este soporta una carga impositiva bastante fuerte que se resume en lo siguiente:

✓ Cada botella sufre una carga fiscal de 1,16 libras por botella en concepto de impuesto especial sobre el alcohol. Este impuesto se aplica por igual a todo vino, independientemente de su origen. .
El vino originario de la Unión Europea (Francia, Italia, España, Portugal...) no goza de ventajas ya que también está sujeto a este impuesto.

✓ Además hay que añadir el Impuesto de Valor Añadido, IVA, que actualmente es del 17,5%. Ambos factores hacen que el precio de venta al por menor de una botella de vino sea más elevado en el Reino Unido que en la mayoría de países de la Unión Europea.



Situación del Reino Unido en 2004

ICESX

- Mercado en Crecimiento - Aumento de las importaciones
 - Crecieron un 13,2% en volumen (importación de 1.315 millones de litros) y un 6,2% en valor respecto a 2003 (importaciones por valor de 3.239 millones de euros)
- Primer Proveedor en volumen : Australia
- Primer Proveedor en en valor: Francia

Fuente: Aduanas Británicas

5



Conclusiones: Ventajas Vino Español

ICESX

- Diversidad.- Vinos totalmente distintos a los que hay en el mercado.
- Credibilidad.- Mejora en la calidad de todos los caldos.
- Autenticidad.- Tradición histórica de los vinos. Uvas indígenas solas o mezcladas con variedades clásicas
- Valor.- Suelen ser una buena compra para el distribuidor, el minorista y principalmente, para el consumidor final.

25