OeMv
Observatorio ESPAÑOL Mercado VINO

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE VINO A REINO UNIDO

POSIBLES EFECTOS DEL BREXIT EN EL VINO ESPAÑOL

El efecto del BREXIT sobre el vino español se espera limitado

pese a que Reino Unido es el segundo destino mundial para el vino español y primero para vinos con DOP

- *Los efectos sobre el valor de la libra, el comercio, consumo y posibles subidas de impuestos, no parece que vayan a afectar de forma especialmente negativa a los vinos españoles frente a la competencia. Pero, si se convierte en un "país tercero", sí podrán usarse las ayudas UE a la promoción.*
- *España exportó 159,3 millones de litros de vino a Reino Unido (+0,1%) en 2015 por valor de 343 millones de euros (+0,5%). Fue el quinto destino mundial en volumen pero el segundo en valor, al registrar un precio medio de 2,15 €/litro, el doble que la media.*
- *Si a esos datos les sumamos los de mostos y vinagres, el total de las exportaciones españolas el pasado año a UK supuso 176,8 millones de litros por valor de 356,1 millones de euros, a un precio de 2,01 €/l.*
- *La Rioja fue la Comunidad que más facturó en 2015, seguida de Cataluña y el País Vasco. Las tres registran un desarrollo excelente en lo que va de siglo, a diferencia de Andalucía, que ha perdido mucha cuota de mercado por la caída del Jerez.*

Pese a la gran incertidumbre que abre la decisión del Reino Unido de salir de la Unión Europea y lo malo que ello pueda ser tanto política como económicamente para los ciudadanos europeos y, muy especialmente, para los británicos, entendemos que su efecto sobre las ventas de vino español en ese mercado fundamental, no será muy negativo.

EFECTOS DEL BREXIT SOBRE EL VINO ESPAÑOL

Distinguimos tres tipos de efectos posibles del *brexit* sobre las ventas de vino español a ese mercado.

1. **Efectos monetarios**: la incertidumbre generada por una decisión de tanta trascendencia y realmente no esperada es normal que provoque fluctuaciones tanto del tipo de cambio como de los principales mercados financieros. Pero gran

parte de estos efectos, salvo quizás el de la depreciación de la Libra, pueden ser coyunturales. Los "fundamentales" de la economía llevan las cosas a su sitio pasados los primeros efectos psicológicos y más especulativos. Ya se ha visto que la decisión se acoge con grandes caídas de las bolsas internacionales ante el temor generado, así como fluctuaciones de las primas de riesgo de diversos países; pero ambos movimientos han vuelto a cierta normalidad pasados unos días. Efectos más duraderos puede tener el tipo de cambio, con una previsible depreciación de la Libra mantenida durante meses, que refleje sus peores perspectivas económicas, pero particularmente frente al Dólar más que frente al Euro. Así, en los primeros 10 días tras conocerse la decisión, la Libra se ha depreciado un 8,4% frente al Euro pero un 10,6% frente al Dólar; y el Euro, por el efecto que la decisión puede causar al conjunto de Europa, también se ha depreciado frente al Dólar casi un 2%. Si esta tendencia se mantuviera en el futuro, a los británicos les costará más caro comprar productos extranjeros y, por ello, su consumo puede disminuir; lo que, por otra parte, afectará previsiblemente más a los vinos procedentes del hemisferio sur que a los propios europeos. Pero la evolución de la Libra dependerá de muchos otros factores y, desde luego, la decisión de abandono de la UE hubiera sido extraordinariamente más perniciosa si, además, hubiera compartido moneda.

2. **Efectos comerciales**: no parece probable que un país tradicionalmente librecambista como Reino Unido y muy necesitado de materias primas y todo tipo de alimentos de fuera tenga tentaciones de imponer nuevas trabas comerciales. Tampoco para el vino. Ni la protección de sus productos locales ha sido la causa del *Brexit*, ni la historia nos lleva a pensar que eso pudiera ocurrir. No anticipamos, pues, ni nuevos aranceles, ni trabas no arancelarias a los productos europeos; bien al contrario, en el interés de las autoridades británicas que negocien - más sosegados y fríos - la salida, debe estar mantener el máximo del libre comercio existente con la UE. Ni siquiera como posible represalia a potenciales trabas europeas a los productos británicos – tampoco previsibles – entendemos que podrían darse estos nuevos problemas.

3. **Efectos económicos y fiscales**: más riesgo para los vinos españoles tienen los posibles efectos económicos, que incidan sobre la capacidad de consumo de los británicos y los posibles efectos fiscales que encarezcan, en su caso, ciertos productos. El propio Primer Ministro saliente, como muchos otros partidarios del "*remain*", ya anunció que la salida tendría un importante coste económico sobre Reino Unido y sus ciudadanos; los empobrecerá y sal-

drá caro. Y ese empobrecimiento relativo (posible pérdida de empleos, menor crecimiento económico, salida de algunas empresas, etc.) puede derivar en menor consumo por parte de los ciudadanos británicos y una mayor presión en el retail sobre los precios, reforzando la tendencia - ya existente - hacia productos más económicos y más descuentos. Además, las propias autoridades británicas también anunciaron que la posible salida de Reino Unido de la UE podría obligar a subir los impuestos para hacer frente al coste que supondría – ahora, "supondrá" – tal salida. Según El Mundo (28 jun 16): "*El ministro de Economía británico, George Osborne, ha anunciado este martes que Reino Unido tendrá que afrontar una subida de impuestos y un recorte de gasto como consecuencia del desafío que supone la salida de la Unión Europea (Brexit)*". Y en caso de plantearse una subida de impuestos, hay papeletas para que le pudiera tocar a las bebidas en general y, en su caso, al vino.

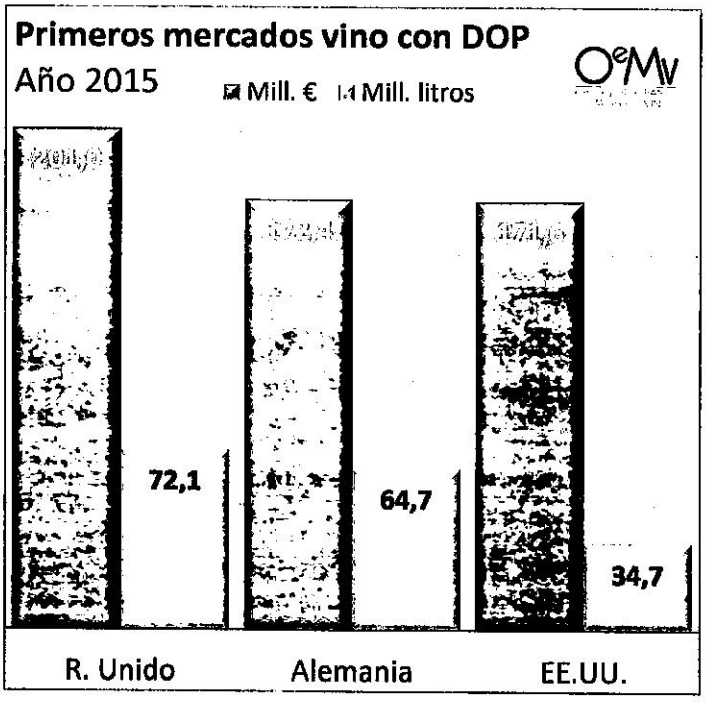
Pero ninguno de estos efectos mencionados parece que pueda tener un gran efecto sobre las ventas de vino español al Reino Unido. Los efectos monetarios pueden suponer una cierta depreciación de la Libra a medio plazo, independientemente de las fluctuaciones coyunturales actuales, pero dependerá también de lo que ocurra con el Euro y, en su caso, podrían perjudicar más a los países del nuevo mundo que a los europeos; no se prevén nuevas trabas comerciales ni arancelarias a los vinos y los efectos económicos y posibles subidas de impuestos son más impredecibles y, en su caso, afectarían a todos los vinos y no particularmente a la posición competitiva de los españoles, que incluso podría mejorar.

Por el contrario, sí hay un <u>posible efecto positivo</u> y muy probable: la salida del Reino Unido de la UE, cuando se efectúe legalmente, lo convertirá en un país tercero y, como tal, las actividades promocionales que en él se realicen podrían beneficiarse de las **ayudas europeas a promoción en países terceros**. Flaco favor, propiciado por una decisión que seguramente no será buena para nadie y que perjudicará posiblemente más al propio Reino Unido que, en todo caso, es un mercado de fundamental importancia para los vinos españoles, y muy particularmente para nuestros vinos con DOP tranquilos, de licor o espumosos, pese a que va perdiendo parte de su anterior protagonismo.

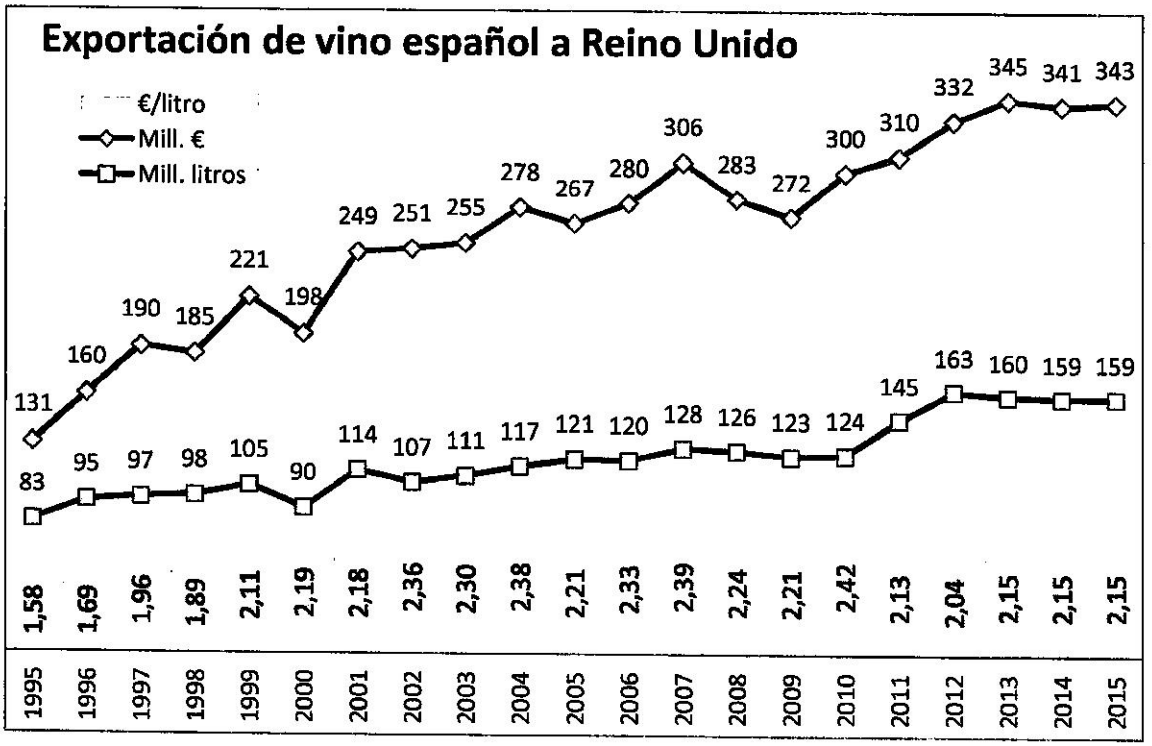
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE VINO A REINO UNIDO

Según datos publicados por la aduana británica, analizados por el Observatorio Español del Mercado del Vino (**OeMv**), España exportó **159,3 millones de litros de vino** a Reino Unido en 2015 (sin incluir mostos y vinagres), que generaron **343 millones de euros de ingresos**. Estas cifras suponen ligeros crecimientos del 0,1% en volumen y del 0,5% en valor respecto a 2014. El precio

medio se mantuvo en los **2,15 €/litro**, casi el doble que la media de exportación española de vino, que bajó hasta los 1,10 €/litro (-2,9%). Reino Unido fue por tanto el quinto destino mundial para los vinos españoles en términos de volumen con el 6,6% del total exportado, por detrás de Francia, Alemania, Italia y Portugal, los cuatro grandes compradores de vino a granel. Sin embargo, cerró el año como segundo cliente en valor con el 13% de la facturación total, sólo por detrás de Alemania.



Las exportaciones españolas de vino a Reino Unido han registrado un **excelente desarrollo durante los últimos 20 años**: en el año 1995, España exportó 82,7 millones de litros de vino al mercado británico y facturó 130,6 millones de euros, frente a los 159,3 millones de litros y los 343 millones de euros de 2015. Se ha registrado por tanto un crecimiento anual medio en este periodo del 3,3% en volumen y del 4,9% en valor. El precio medio ha pasado de 1,58 a 2,15 €/litro. En 2015, España obtuvo sus segundos mayores ingresos hasta la fecha, sólo por detrás de los 345 millones de euros facturados en

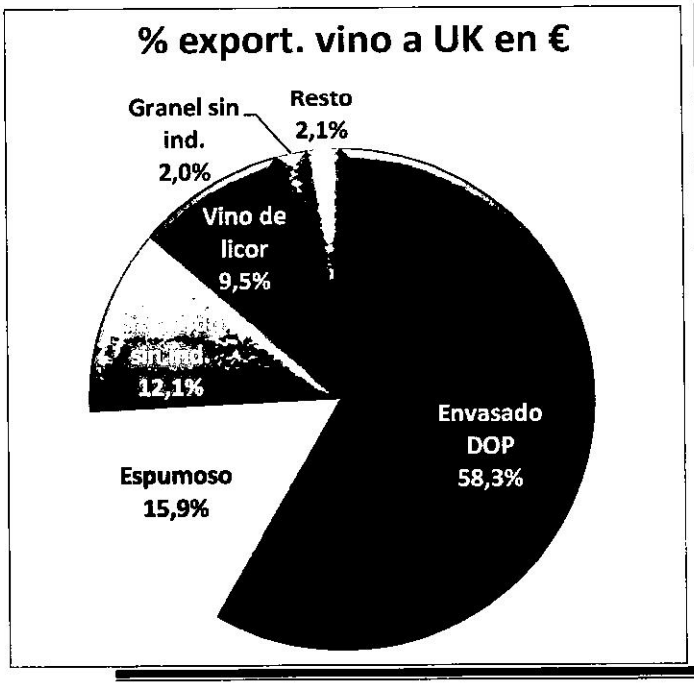


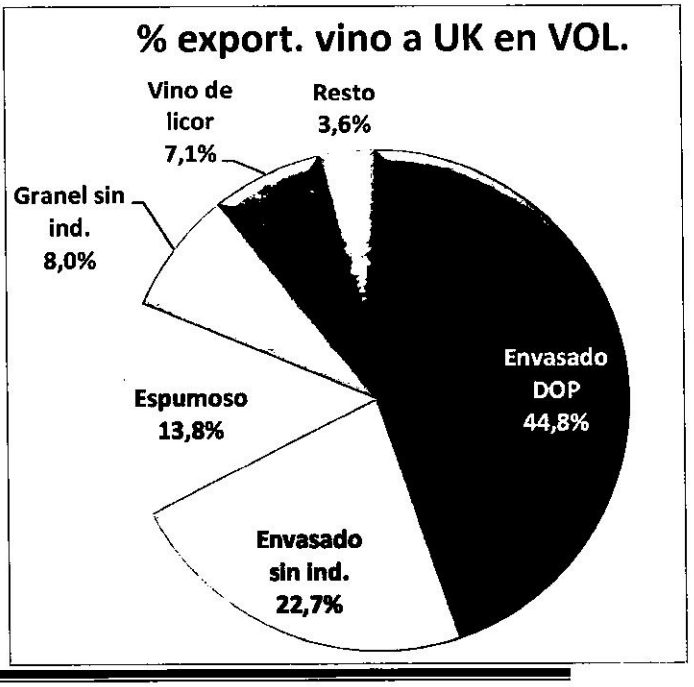
2013, mientras que exportó el tercer mayor volumen hasta ahora tras los 163,2 millones de litros de 2012, cuando se registró el precio medio más barato de los últimos 17 años con 2,04 €/litro.

Por tipo de vino:

Las exportaciones de vino desde España al Reino Unido se componen mayoritariamente de vinos envasados con DOP (58% del valor y 45% del volumen), cavas y espumosos (16% y 14% respectivamente) y vinos de licor (9,5% y 7,1% en valor y volumen), particularmente Jerez. Entre estas tres categorías de vino, envasados de relativo alto valor medio, se alcanza el 83,7% del valor de todo lo exportado y el 65,7% del volumen. Por otra parte y desde 2007, han aumentado de forma significativa las exportaciones de vinos envasados sin denominación de origen tanto en euros como en litros, que han pasado de 17,5 a 41,5 millones de euros en apenas 9 años, con un precio medio por litro de 1,15 € frente a la media de 2,80 € de los DOP. También en esta línea de mayor cantidad de vinos más económicos, han aumentado sensiblemente las ventas de vinos en envases de más de 2 litros (y/o exportaciones a granel), que han pasado de una media de entre 2 y 3 millones de litros hasta 2011, a alcanzar los más de 12,7 millones de litros en 2015, a un precio medio de apenas 53 céntimos de euro por litro.

Pese a estas tendencias más recientes, lo que mayoritariamente compra Reino Unido en España son vinos con gran valor añadido. De hecho, es el **principal mercado mundial para los vinos envasados españoles con denominación de origen** (DOP) con 71,4 millones de litros y 200 millones de euros registrados en 2015, pese a caer un 9,7% en volumen y un 2,1% en valor respecto a 2014. El precio medio de esta categoría de vino subió un 8,4% hasta los 2,80 €/litro (+22 céntimos), el más elevado registrado hasta la fecha en el mercado británico, tras los 2,74 euros de 2010. Por





tanto, 2015 cerró con el tercer mejor dato en valor hasta la fecha pese a que el volumen sigue muy lejos de los más de 82 millones de litros exportados en 2013. Por otra parte, el **vino espumoso** también tiene bastante peso en Reino Unido con 22 millones de litros y 54,7 millones de euros, siendo nuestro tercer mercado en volumen y cuarto en valor. Subió de precio un 5,6% hasta los 2,48 €/litro (+13 céntimos). Sin embargo, sigue una evolución parecida a la del vino con DOP, al caer el pasado año un 9,7% en volumen y un 4,7% en valor. Las cifras distan mucho de las obtenidas en 2012, mejor año hasta la fecha para el espumoso español en Reino Unido con 31,6 millones de litros y 80,6 millones de euros. Es el segundo vino que más ingresos genera a España en el mercado británico y el tercero más exportado en volumen, por detrás del **vino sin DOP envasado**. Este vino, mucho más barato que los dos anteriores, registró excelentes crecimientos del 17,8% en volumen y del 15,8% en valor, hasta alcanzar los 36,1 millones de litros y los 41,6 millones de euros, máximas ventas hasta la fecha. Su precio medio bajó en 2 céntimos hasta los 1,15 €/litro, el más barato de los últimos seis años. El **vino sin DOP a granel** evitó junto al anterior la caída de las exportaciones españolas de vino hacia Reino Unido. Creció un 56,6% en volumen y un 41,9% en valor, hasta los 12,8 millones de litros y los 6,8 millones de euros, récords hasta la fecha. Su precio medio bajó un 9,4% hasta los 53 céntimos por litro, cuatro veces inferior al precio de exportación para el total de vinos.

Por otra parte, el **vino de licor** es el quinto vino español exportado en volumen con 11,2 millones de litros (-6,3%), y el tercero en valor con 32,7 millones de euros (+1%). Subió de precio un 7,8% hasta los 2,91 €/litro. Sus ingresos son los más elevados desde 2009, si bien las cifras de exportación están muy lejos de las registradas muchos años atrás, cuando se rozaron los 24 millones de litros en 1995 y los 70 millones de euros en 1997. Gran parte de las ventas de vinos de licor corresponden a **Jerez**. Por tanto, la fuerte pérdida de esta categoría queda reflejada en la caída de las ventas procedentes de Andalucía, como analizamos a continuación. Respecto a otros productos vitivinícolas, las ventas de mosto y vinagre español a Reino Unido se situaron en 2015 en los 39,1 millones de litros y los 13,1 millones de euros, de los que 24,7 millones de litros y 7 millones de euros correspondieron a Castilla – La Mancha.

Evolución por CC.AA.:

En 2015, todas las comunidades autónomas españolas exportaron vino a Reino Unido en mayor o menor medida, salvo Cantabria y Asturias. Registran precios medios muy diferentes, por lo que casi ninguna ocupa la misma posición en los rankings de valor y de volumen. **La Rioja** lideró las exportaciones en términos de valor con 93,9 millones de euros, seguida de **Cataluña** con 59,2 millones y del **País Vasco** (mayoritaria-

mente vinos de la DOCa Rioja) con 41,6 millones. La suma de las tres, importantes proveedoras de vinos con mayor valor añadido y que por tanto registran precios muy superiores a la media de exportación española a Reino Unido, representó el **56,7% de los ingresos** totales.

De hecho, con los datos del 2015, las exportaciones de vinos con DOP de Rioja (incluyendo País Vasco y La Rioja) y Cataluña, junto con los cavas también de Cataluña, los vinos de licor andaluces y los vinos sin DOP envasados de Castilla-La Mancha son los que superan los 15 millones de euros individualmente y, sumados, suponen 2/3 del total del vino exportado desde España en valor. Ligeramente por detrás se encuentran los vinos con DOP exportados desde Navarra y Aragón.

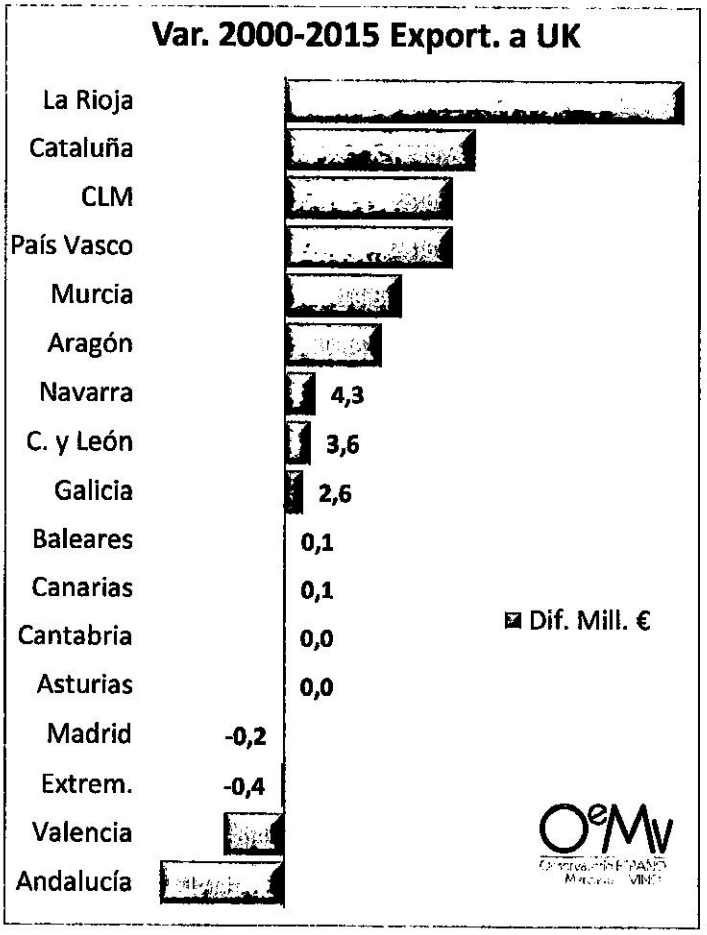
Para el conjunto de las CCAA y por debajo de los 40 millones de euros encontramos a **Andalucía**, seguida de Castilla – La Mancha con 35,7 millones. Sin embrago, **Castilla – La Mancha** lideró las exportaciones en volumen con 39,2 millones de litros, casi el 25% del total comercializado. Le siguen La Rioja, con 27,9 millones de litros, y Cataluña con 22,8 millones. Por encima de los 14 millones de litros encontramos a Aragón y a Andalucía, seguidas de Murcia con 12,5 millones. Hay que bajar a la séptima plaza del ranking para encontrar al País Vasco, que exportó 10,4 millones de litros. Los vinos con DOP envasados representaron el 90% de los ingresos totales para La Rioja y el País Vasco, mientras que la suma del espumoso y del vino con DOP envasado supuso el 92% del valor total para Cataluña. Por el contrario, el vino sin DOP envasado, producto más barato, abarcó casi el 60% del volumen total exportado por Castilla – La Mancha, de ahí que registre un precio muy inferior a la media, como muestra el gráfico que acompañamos. Con menor cuota de mercado, **Navarra** y la **Comunidad Valenciana** también tienen cierto peso, algo menos en los casos de **Castilla y León**, **Extremadura**, **Galicia** o **Madrid**. Tres Comunidades, aunque de relativo poco peso en sus exportaciones de vino a Reino Unido, registraron precios medios por encima de los 6 euros por litro: Canarias (6,94 €/litro), Madrid (6,46 €) y Castilla y León (6,20 €). En el polo opuesto encontramos a Extremadura (83 céntimos/litro), Comunidad Valenciana (84 céntimos) y Castilla – La Mancha (91 céntimos), importantes proveedoras de vino a granel y únicas que no alcanzaron la barrera del euro por litro.

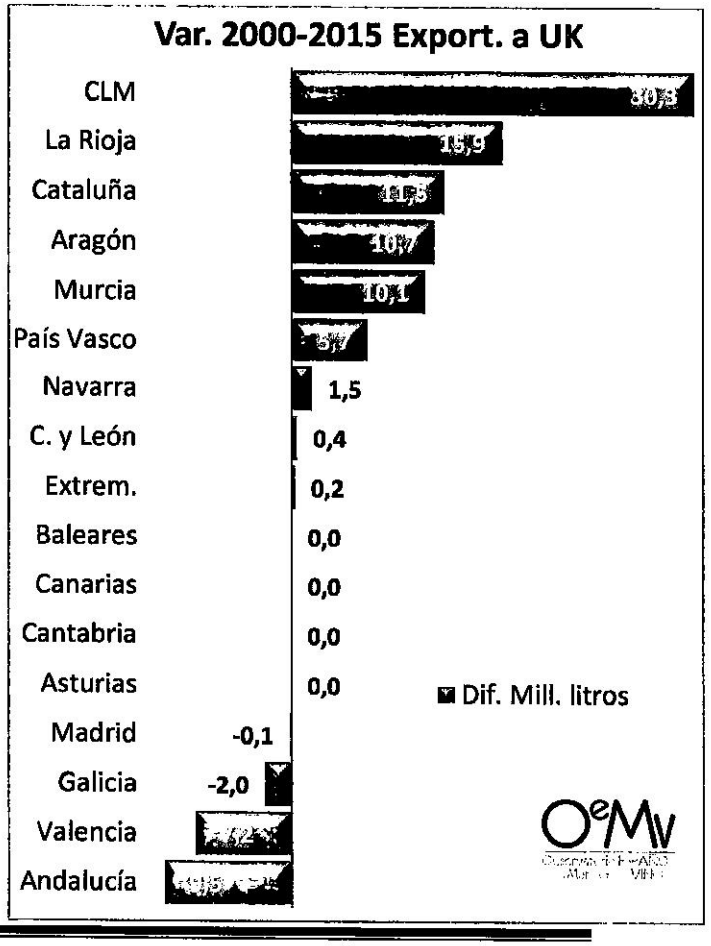
Entre **2000 y 2015**, La Rioja (+55,9 millones de euros), Cataluña (+26,7 millones), el País Vasco y Castilla – La Mancha (ambas subiendo en 23,6 millones de euros) son las que más han incrementado sus ingresos por exportación de vino a Reino Unido en términos absolutos. Por el contrario, destaca la fuerte perdida de ventas para Andalucía (-17,4 millones de euros, sobre todo en vinos de licor) y la Comunidad Valenciana (-8,4 millones, particularmente perdidos en ventas de vinos con DOP envasados). De hecho, Andalucía era en el año 2000 la Comunidad Autónoma

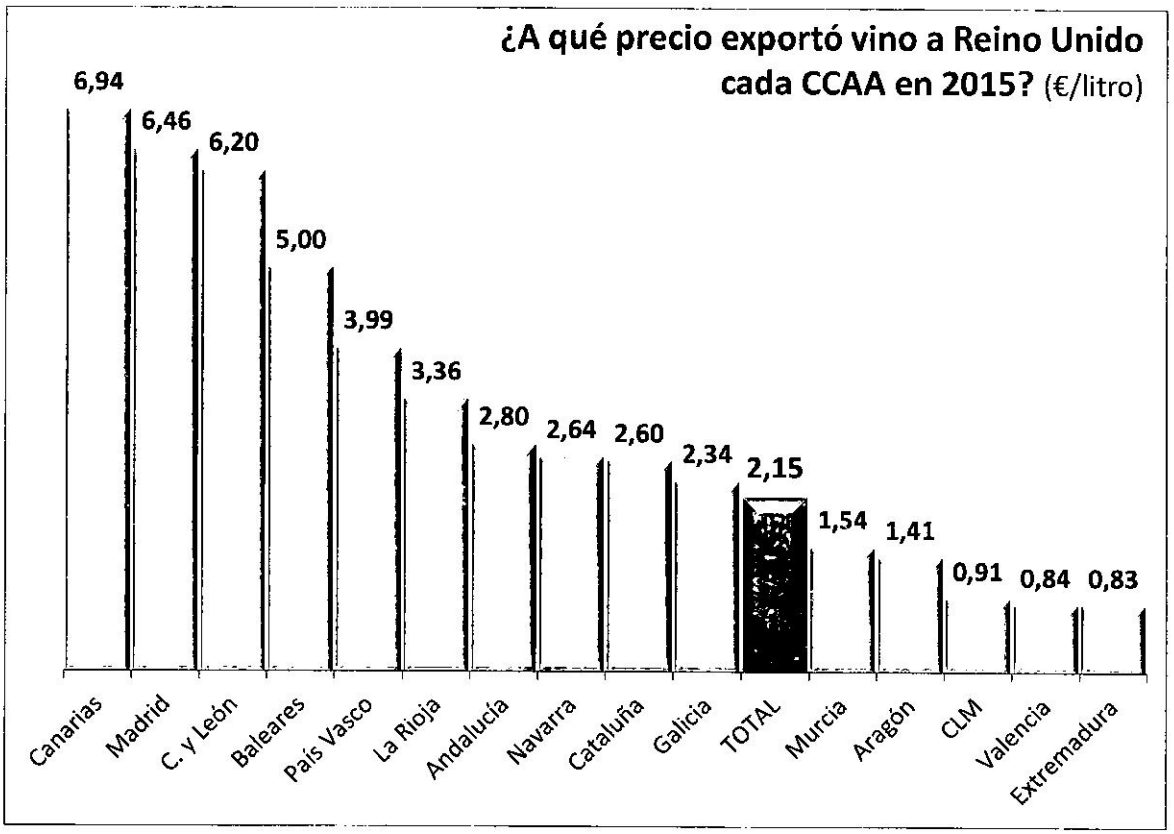
que más facturaba por ventas de vino a Reino Unido con 57,4 millones de euros, seguida de lejos por los 37,9 millones de La Rioja. Esta caída ha estado protagonizada sobre todo por el vino de licor (Jerez). En el caso de Valencia, los vinos con DOP envasado lideraron la pérdida de ingresos, los cuales fueron los protagonistas de la subida de La Rioja, Cataluña, País Vasco, y de otras como Castilla y León, Navarra y Galicia.

CONCLUSIÓN

En definitiva, el mercado británico es un mercado de extraordinaria importancia para los vinos españoles y, en especial y pese al crecimiento reciente de vinos más económicos, el de mayor importancia para los envasados con DOP, cavas y vinos generosos de nuestro país. Cualquier deterioro en las ventas que se registran al mismo, tendría especial incidencia en estos tipos de vinos y repercusión especial en las CCAA de La Rioja, País Vasco, Cataluña, Andalucía y Castilla-La Mancha, aunque para todos nuestros vinos y para todas nuestras comunidades y regiones resulta un mercado esencial. Confiamos, sin embargo, en que las repercusiones del Brexit decidido este pasado mes de junio no sean particularmente grandes para las ventas de vino español y, salvo los riesgos de deterioro de la Libra Esterlina y los potenciales descensos en consumo o hipotéticas subidas de impuestos, el mercado debería seguir creciendo, aunque es uno de los mercados considerados "maduros" dentro del panorama mundial.







Para más información pueden dirigirse al
Observatorio Español del Mercado del Vino

www.oemv.es - Tel. 91 799 26 66 - info@oemv.es

WINEinMODERATION.eu
Art de Vivre

El autor de este documento es la Fundación Observatorio Español del Mercado del Vino (OeMv). Este documento es sólo para uso individual por parte de quien lo adquiere. Todos los datos son susceptibles de cualquier cambio o modificación que pudieran requerir sin notificación alguna por parte del OeMv. Todos los derechos de autor quedan reservados, de acuerdo con el artículo 17 y siguientes de la Ley de Propiedad Intelectual.