vinetur

Brexit impulsa a una histórica bodega de Burdeos en Reino Unido

Maison Sichel reforzó ventas gracias a su estructura local mientras otros productores franceses chocan con más trabas administrativas

jueves 18 de junio de 2026



Maison Sichel, una histórica casa vinícola familiar de Burdeos, sostiene que el Brexit ha terminado siendo una oportunidad para su negocio en Reino Unido, pese al aumento de trámites aduaneros, declaraciones de exportación y cargas fiscales que han complicado la entrada de vino europeo en ese mercado.

La empresa, fundada en 1883, asegura que su larga implantación comercial en Reino Unido le ha permitido mantener e incluso reforzar sus ventas mientras otros productores franceses han tenido más dificultades para operar tras la salida británica de la Unión Europea. Max Sichel, séptima generación de la familia, afirma que muchas bodegas han sufrido para vender sus vinos en Reino Unido, pero que su grupo ya conocía bien los canales de importación y mantiene contacto diario con los importadores.

“Para nosotros ha sido una oportunidad”, señala Max Sichel. A su juicio, hay más papeleo y los aranceles van al alza, pero la compañía no ha notado esos problemas del mismo modo que otros operadores del sector.

El cambio regulatorio posterior al Brexit obligó a los productores franceses a registrarse ante las autoridades nacionales y a presentar una declaración específica de exportación. Además, muchos elaboradores recibieron la recomendación de contratar a un agente para gestionar los envíos por la complejidad administrativa, con tarifas de entre 50 y 70 euros por expedición.

Allan Sichel, responsable del negocio y expresidente del Consejo Interprofesional del Vino de Burdeos entre 2016 y 2019 y de nuevo entre 2022 y 2025, resume así la diferencia entre el periodo anterior y el actual: antes era sencillo enviar pequeñas cantidades de vino a Reino Unido y ahora ya no lo es. En su opinión, para muchas empresas no compensa asumir toda la carga administrativa ni poner en marcha la estructura necesaria para hacerlo.

La situación ha jugado a favor de grupos con presencia consolidada. Allan Sichel explica que, como el mercado británico tiene un peso esencial para la firma, Maison Sichel ha puesto en marcha todos los procesos y la infraestructura necesarios para atenderlo con continuidad y sin interrupciones.

Entre esos elementos figura una dirección propia en Tiverton, en el condado inglés de Devon. Esa base facilita la distribución porque evita tener que producir una etiqueta nueva para cada importador. Max Sichel, que pasa tres semanas de cada mes en Reino Unido, insiste en que exportar desde Burdeos y desde otras zonas de Francia puede resultar molesto por las distintas normas aplicables, pero considera que esa misma

barrera ha favorecido a quienes ya estaban preparados.

La evolución comercial respalda esa lectura dentro de la empresa. Maison Sichel cerró 2025 con un año récord después de varios ejercicios de mejora en las ventas durante el último lustro. La compañía trabaja de forma estrecha con cadenas británicas como M&S, Waitrose, Booths y Co-op, una red comercial que le ha dado estabilidad en un mercado donde otros proveedores han perdido agilidad.

El caso de Maison Sichel tiene interés para el sector de bebidas porque muestra cómo las barreras administrativas posteriores al Brexit pueden penalizar a exportadores sin estructura local o sin experiencia previa en Reino Unido, mientras benefician a operadores ya asentados. Para bodegas, distribuidores y grupos de bebidas alcohólicas que estudian ese destino, el ejemplo apunta a que el cumplimiento regulatorio y la logística pesan tanto como el producto o el precio.

La compañía también observa cambios en el gusto del consumidor británico. Max Sichel asegura que en los últimos años han ganado terreno los vinos blancos y los espumosos, junto con referencias de menor graduación alcohólica y perfiles más frescos y afrutados.