vinetur

WineGB exige una rebaja fiscal para disparar la venta directa en bodega

La patronal propone eximir hasta 50.000 botellas por productor para impulsar inversión, turismo rural y exportaciones

lunes 20 de julio de 2026



WineGB ha pedido al Gobierno británico una rebaja del impuesto especial sobre las ventas directas en bodega para impulsar el negocio de “cellar door” en Inglaterra y Gales. La organización lanzó esta iniciativa, llamada “Wine Tourism Relief”, durante su conferencia anual celebrada este jueves, 16 de julio.

La propuesta, presentada ante la futura persona responsable del Tesoro, plantea una exención fiscal para las ventas realizadas en bodega de hasta 50.000 botellas por productor. El presidente de WineGB, Charlie Holland, afirmó que este canal se ha convertido en una de las áreas con mayor avance dentro del vino inglés y galés.

Holland sostuvo que reforzar estas ventas no solo favorece el turismo interior, sino que también ayuda a dar visibilidad internacional al sector y puede apoyar la siguiente fase de expansión en los mercados de exportación. “Queremos convencer al Tesoro para que conceda un alivio del impuesto en las ventas realizadas a través de la bodega hasta 50.000 botellas”, señaló.

Según Holland, la medida podría suponer un ahorro de hasta 150.000 libras por productor. A su juicio, ese margen permitiría a muchas bodegas invertir en sus instalaciones de venta directa y mejorar su actividad. También defendió que el apoyo a esta campaña serviría para respaldar la agricultura británica, el turismo y la empresa en zonas rurales.

WineGB sitúa las ventas conjuntas en bodega en torno a 1,4 millones de libras. La entidad considera que esa cifra puede aumentar con la apertura y mejora de más espacios de venta directa y que una rebaja fiscal podría elevar la recaudación pública a largo plazo si impulsa más actividad comercial.

La petición forma parte de un paquete más amplio presentado en la conferencia. Junto a esta campaña, WineGB reclamó financiación para igualar condiciones dentro del mercado y cambios regulatorios sobre vino y etiquetado. La organización vinculó estas medidas con la necesidad de dar más solidez a la producción vinícola inglesa y galesa.

Durante el encuentro, WineGB también anunció su primera alianza solidaria con The Drinks Trust. Holland puso el foco en la plantilla del sector y la definió como su principal activo.

Otra parte central de la conferencia estuvo dedicada a las exportaciones. Holland avanzó que WineGB ampliará sus catas para profesionales, reforzará su apoyo exterior e impulsará el enoturismo.

Para el sector de bebidas, esta petición fiscal puede tener efecto más allá del vino inglés y galés. Si reduce la presión tributaria sobre la venta directa, podría mejorar la rentabilidad de pequeñas y medianas bodegas, facilitar nuevas inversiones ligadas al visitante y reforzar negocios rurales donde la experiencia en origen es una parte cada vez más importante de los ingresos.