vinetur

El vino británico exige rebajas fiscales y protección frente a productores europeos

La patronal WineGB reclama ayudas a la inversión y limitar la etiqueta británica a uvas cultivadas en Reino Unido

martes 28 de julio de 2026



El sector del vino británico ha pedido al Gobierno medidas fiscales y regulatorias para reforzar su posición frente a otros productores europeos. WineGB, la organización que agrupa a buena parte de la industria, reclama una mayor protección para la uva

cultivada en Reino Unido, más acceso a ayudas para inversión y una rebaja del impuesto especial sobre el vino vendido de forma directa en viñedos y bodegas.

La petición se hizo pública este martes, 28 de julio, durante el evento Fruit Focus celebrado en East Malling. Allí, la directora ejecutiva de WineGB, Nicola Bates, sostuvo que la industria ha entrado en una fase decisiva de su desarrollo y necesita apoyo público para convertir su expansión reciente en crecimiento a largo plazo.

Según los datos aportados por la organización, Reino Unido cuenta ya con más de 1.100 viñedos, unas 280 bodegas y 4.800 hectáreas productivas plantadas de vid. Las ventas de vino espumoso han pasado de 2,2 millones de botellas en 2018 a 6,2 millones, y el 90% de las exportaciones corresponde a esa categoría.

Pese a esa evolución, Bates advirtió de varias dificultades para las empresas del sector: presión sobre la inversión, ralentización de las ventas, volatilidad climática y falta de mano de obra cualificada. En la actualidad, la actividad da empleo a unas 3.300 personas a tiempo completo y depende cada año de alrededor de 10.000 trabajadores temporales. De cara a 2040, Bates afirmó que harán falta 30.000 empleados.

WineGB representa a unos 500 miembros que reúnen cerca del 70% de la superficie de viñedo del país. Aproximadamente dos tercios producen menos de 10.000 botellas al año, lo que sitúa a las pequeñas empresas y a los negocios familiares en el centro del modelo productivo británico.

Bates señaló además que, aunque la calidad del vino inglés y galés ha mejorado mucho en los últimos años, el sector todavía necesita convencer a más consumidores nacionales para que lo prueben y reforzar la demanda exterior. A su juicio, parte del público mantiene una imagen anticuada de estos vinos o no los ha probado nunca.

La responsable de WineGB también vinculó esa dificultad al menor consumo fuera del hogar. Explicó que restaurantes y bares son un canal importante para dar a conocer el producto local antes de que el cliente compre una botella, pero muchas personas salen menos que antes. Añadió que los comercios están incorporando más vinos ingleses y galeses, aunque necesitan más apoyo para explicar esta categoría al comprador.

La primera medida que plantea la organización es una protección más estricta para las uvas británicas. WineGB quiere que solo pueda describirse como vino británico el elaborado con uvas cultivadas en Reino Unido. Bates defendió esa limitación con el argumento de proteger el origen real del producto.

La entidad también pide actuar contra la entrada de vino importado que después se procese en Reino Unido para elaborar productos “similares al prosecco”, ya que considera que eso puede restar espacio en los lineales a los productores nacionales.

La segunda petición se centra en la financiación. WineGB solicita recuperar ayudas para bodegas, prensas y otros equipos, además de apoyo para marketing, investigación, desarrollo y formación. Bates sostuvo que las bodegas deberían poder acceder a un nivel de respaldo parecido al existente en Francia o España. A su juicio, esa inyección económica permitiría mantener las inversiones en una etapa importante para el sector.

La tercera propuesta consiste en un alivio fiscal ligado al enoturismo. WineGB plantea eliminar el impuesto especial sobre el vino vendido directamente a visitantes en viñedos y bodegas hasta un límite de 50.000 botellas. La organización considera que esta medida beneficiaría sobre todo a los pequeños productores, muchos de los cuales dependen en gran medida de las ventas directas.

Bates cifró entre el 60% y el 70% la parte de la producción que muchas microempresas venden en la propia bodega. También calculó que esta rebaja supondría unos 6 millones de libras al año en apoyo dirigido al sector. La intención de WineGB no es que ese ahorro se traslade a precios más bajos, sino que quede dentro de las empresas para financiar inversión, contratación y ampliaciones.

La propuesta tiene implicaciones directas para el negocio de las bebidas alcohólicas porque afecta a uno de los canales con mayor margen para muchas bodegas pequeñas: la venta directa al visitante. Si saliera adelante, podría modificar sus ingresos disponibles para invertir y su capacidad para competir con vinos importados tanto en tienda como en hostelería.

WineGB sitúa además el enoturismo como una palanca ya consolidada dentro del mercado británico. La organización calcula que los viñedos del país reciben alrededor de 1,5 millones de visitantes. Al mismo tiempo, sostiene que la sostenibilidad pesa cada vez más en las decisiones de consumidores, distribuidores y mercados exteriores.

En ese terreno, WineGB afirma que el 43% de las hectáreas de viñedo del país está ya aprobado dentro del programa Sustainable Wines of Great Britain Certification Scheme. Con esa cifra, la organización busca mostrar avances ambientales mientras reclama nuevas medidas públicas para apuntalar una industria todavía muy fragmentada y dependiente de pequeñas explotaciones.