vinetur

El mayor productor de vinos del Reino Unido eleva un 19% sus ingresos semestrales por el tirón del mercado británico

Las ventas de Chapel Down crecen por encima de la categoría en el canal minorista británico

jueves 30 de julio de 2026



Chapel Down, el productor de vino más grande de Reino Unido, cerró el primer semestre con unos ingresos netos de 9,4 millones de libras, un 19% más que los 7,9 millones del mismo periodo de 2025. La empresa británica de vino informó este miércoles, 29 de julio, de que el avance se produjo en todos sus canales de venta, al tiempo que su deuda neta subió hasta 14 millones de libras, 2,7 millones más que un año antes.

La compañía atribuye ese aumento del endeudamiento a su política de inversión y a la financiación de existencias en maduración para apoyar su expansión. La deuda neta también supera los 12,4 millones de libras con los que cerró 2025. Durante el semestre, Chapel Down amplió además su línea de crédito renovable de 20 millones a 25 millones de libras y mantiene una opción adicional para elevarla hasta 30 millones.

El negocio en Reino Unido fue el principal motor del semestre. Las ventas en el canal minorista avanzaron un 18%, hasta 4,4 millones de libras. En hostelería también subieron un 18%, hasta 1,5 millones. En este segmento, la red comercial pasó de 2.597 a 2.750 establecimientos, lo que supone 153 puntos de venta más y un alza del 6%.

Fuera del mercado británico, los ingresos internacionales aumentaron un 66%, hasta 0,8 millones de libras. Chapel Down señala que su acuerdo en Estados Unidos con Jackson Family Wines está dando resultados y precisa que ya vende en 31 estados. La empresa añade que ha logrado una nueva referencia en 250 tiendas Whole Foods Market de todo el país. Al cierre del semestre operaba en 19 mercados internacionales, frente a los 16 del mismo periodo del año pasado.

La venta directa al consumidor registró un crecimiento más moderado, del 4%, hasta 2,5 millones de libras. En ese canal, la firma sumó 3.838 nuevos clientes en su web propia y elevó la tasa de compradores recurrentes al 63%, frente al 62% de hace un año.

En producto, Chapel Down afirma que avanza en su estrategia centrada en vinos premium. Los espumosos elaborados por método tradicional representaron el 74% de los ingresos netos por ventas de vino, frente al 70% del primer semestre de 2025. La empresa mantuvo además un índice de precio del 92% frente al champán.

En distribución minorista, la compañía asegura que conserva el liderazgo en la categoría de vino espumoso inglés en el canal off-trade, con una cuota del 37%, dos puntos por encima del 35% registrado un año antes. También cifra en el 20% el crecimiento de sus espumosos, por encima del 15% anotado por esa categoría en el mismo periodo.

La empresa sitúa el conocimiento de marca en el 46%, sin cambios respecto al año pasado. Durante el semestre firmó acuerdos con The Jockey Club para ser el vino espumoso inglés oficial en los hipódromos de Cheltenham, Epsom y Newmarket, renovó por tres años su alianza con Ascot y selló una colaboración con la Royal Philharmonic Orchestra. En Royal Ascot, las ventas al consumidor aumentaron un 45% en valor respecto a 2025, impulsadas, según la compañía, por una mayor visibilidad y por el lanzamiento del formato Rosé Magnum.

Chapel Down también comunicó que recibió nueve medallas de oro en la primera mitad del año en certámenes como Decanter, IWSC, WineGB e IWC. En Tenterden, su centro de visitas mejoró su nota en TripAdvisor hasta 4,8 sobre 5, frente al 4,7 del primer semestre de 2025, con más de 1.000 reseñas de cinco estrellas. La apertura de una nueva sala de catas en Hythe contribuyó a ese resultado.

Sobre la campaña agrícola de 2026, el consejo explicó que las condiciones meteorológicas en Kent han sido variables, con una helada tardía en mayo y después tiempo cálido y soleado. Aun así, mantiene la previsión de una producción por acre en línea con la media de los últimos cinco años y prevé ofrecer una nueva actualización cuando se acerque la vendimia.

El consejero delegado, James Pennefather, afirmó que la inercia comercial registrada en 2025 se ha prolongado durante este ejercicio y señaló que la empresa sigue viendo una evolución favorable del mercado británico y una buena acogida en Estados Unidos para su estilo de espumoso. El consejo mantiene su previsión para el conjunto del ejercicio y trabaja con unas expectativas de mercado de 22,1 millones de libras en ingresos netos por ventas y un EBITDA ajustado de 3,7 millones al cierre de 2026.

Las cifras comunicadas por Chapel Down corresponden a una actualización empresarial no auditada del primer semestre y reflejan los ingresos propios del productor, no las ventas totales del mercado británico.