vinetur

Francia pisa el acelerador en Reino Unido

La ofensiva francesa para ganar cuota de mercado contrasta con la caída de ventas de España e Italia

viernes 27 de febrero de 2026



Las importaciones de vino en el Reino Unido experimentaron una caída en 2025, según los datos publicados por el Servicio de Aduanas e Impuestos británico (HM Revenue & Customs) y analizados por Del Rey AWM. El volumen total de vino importado descendió un 6%, situándose en 11,9 millones de hectolitros. En términos de valor, la reducción

fue del 4,6%, alcanzando los 3.700 millones de libras esterlinas. Sin embargo, el precio medio por litro subió un 1,4% hasta las 3,14 libras. Este descenso se produce tras un año anterior de estabilidad tanto en volumen como en valor. Entre las causas principales figuran los cambios en la fiscalidad sobre bebidas alcohólicas y nuevas tendencias en el consumo de vino.

El comportamiento de los principales países proveedores no fue uniforme. De los quince mayores exportadores al mercado británico, solo Francia, Nueva Zelanda y Portugal lograron aumentar sus ventas en volumen. Francia incrementó sus exportaciones un 3%, hasta los 180 millones de litros. Nueva Zelanda registró una subida del 14,1%, con 86 millones de litros enviados al Reino Unido. Portugal creció un 1,9% y alcanzó los 26 millones de litros. El resto de grandes proveedores redujo sus ventas: Rumanía y Grecia bajaron un 1,7%, Italia un 2%, Australia un 13,6%, Chile un 12,7% y Sudáfrica un 19,1%. España, cuarto proveedor en importancia, disminuyó sus exportaciones al Reino Unido un 9,8% durante el año.

El entorno económico complicado, junto a cambios legislativos sobre impuestos al alcohol y variaciones en las preferencias de consumo, influyó directamente en estos resultados. El aumento de ventas registrado por Francia y Nueva Zelanda puede estar relacionado con ajustes a la baja en sus precios medios. En el caso concreto de Nueva Zelanda, parte del crecimiento podría deberse a que más vino se envió directamente desde ese país al Reino Unido, mientras que antes parte llegaba reexportado desde Australia.

La reducción de precios parece haber sido determinante para el buen comportamiento de Francia y Nueva Zelanda en el mercado británico durante 2025. Francia rebajó el precio medio de sus exportaciones al Reino Unido un 4,7%, situándolo en 7,74 libras por litro. Nueva Zelanda aplicó una bajada aún mayor del 12,5%, hasta las 2,88 libras por litro. Estas rebajas coincidieron con aumentos notables en los volúmenes vendidos: Francia subió un 3% y Nueva Zelanda un 14,1%. Sin embargo, no todos los países lograron mejorar ventas con estrategias similares. Chile, Argentina o Alemania no vieron incrementos pese a bajar precios. Por otro lado, Australia y España subieron sus precios medios y sufrieron caídas en volumen.

En el segmento de vinos espumosos, Francia mantiene su posición como principal vendedor de productos premium —sobre todo Champagne— con un precio medio elevado de 18,52 libras por litro y unas ventas totales cercanas a los 493 millones de libras por solo 27 millones de litros exportados. Italia lidera en volumen gracias al Prosecco: vendió 124 millones de litros a un precio medio mucho menor (3,56 libras), generando unos ingresos similares a Francia (440 millones). España ocupa la tercera posición con Cava: vendió 14 millones de litros a una media de 3,59 libras por litro y facturó cerca de 49 millones.

Durante el año pasado se produjeron movimientos importantes en este segmento. Francia redujo su precio medio más de una libra por litro (un descenso del 5,2%), lo que permitió aumentar las ventas en volumen un 5,2%. Los ingresos se mantuvieron estables pese a vender más barato. Italia también bajó precios (un 4,1%), pero no logró aumentar ventas; su volumen cayó ligeramente (-0,7%) y la facturación descendió casi un 5%. España optó por subir precios (un incremento del 11%), lo que supuso una caída mayor del volumen vendido (-4,4%), pero consiguió aumentar ingresos un 6,4%.

En vinos tranquilos embotellados (no espumosos), Francia también lidera en valor gracias a precios medios muy superiores (5,91 libras por litro frente a las cerca de tres libras italianas o españolas). Italia vendió más litros (153 millones frente a los 149 franceses), pero la facturación francesa duplicó la italiana: 879 millones frente a 431 millones. España quedó rezagada tanto en volumen como en valor.

En este segmento también se observan estrategias diferenciadas ante la situación del mercado británico. Francia aplicó la mayor rebaja media (-6,2%), lo que impulsó sus ventas en volumen (+3,9%) y limitó la caída global de ingresos (-2,6%). Italia bajó precios solo un 1,5% pero perdió ventas (-2,3%) e ingresos (-3,7%). España apenas modificó precios (-1%) pero sufrió una caída notable del volumen vendido (-7,3%).

El análisis conjunto muestra que Francia ha optado por reducir precios tanto en espumosos como en vinos tranquilos embotellados para mantener o aumentar cuota ante una demanda menos dinámica y una oferta interna elevada tras varias cosechas cortas y ayudas públicas para destilación. Esta estrategia le ha permitido mejorar ventas en volumen sin grandes pérdidas económicas.

La evolución observada plantea preguntas sobre el futuro del mercado británico del vino: si las tendencias generales del consumo y los cambios regulatorios están impulsando bajadas generalizadas de precios para sostener las ventas; o si la capacidad francesa para ganar cuota tras reducir precios refleja una mejor posición comercial respecto a otros países productores. La respuesta podría influir en las decisiones estratégicas futuras tanto para Francia como para sus competidores directos como Italia o España.

