vinetur

El impuesto británico sobre envases hunde las cuentas de Vinarchy UK

La filial calcula un coste mínimo de 8 millones de libras en 2025 y atribuye a esa carga fiscal buena parte de sus pérdidas

martes 14 de abril de 2026



Vinarchy UK calcula que el impuesto británico sobre envases le costó al menos 8 millones de libras en 2025, según las cuentas de la filial, que atribuye a esa carga fiscal buena parte de sus resultados del ejercicio. El grupo, nacido de la fusión entre Accolade

y Pernod Ricard Winemakers, sostiene que sin ese pago habría cerrado el año con beneficio.

El gravamen forma parte del régimen de Extended Producer Responsibility, conocido como EPR, que entró en vigor el 1 de enero de 2025. La norma obliga a las empresas que manejan más de 25 toneladas de envases al año y facturan al menos 1 millón de libras a asumir una parte mayor del coste de gestión de residuos. Afecta a materiales como vidrio, plástico, aluminio, cartón y madera.

Según el sector, la aplicación del sistema ha generado errores en los cobros y duplicidades en algunos casos. Varias compañías han denunciado incidencias en la plataforma y pagos repetidos por fallos técnicos. En ese escenario, el importe que soporta Vinarchy UK podría subir todavía más, porque su ejercicio fiscal termina el 30 de junio y las cuentas publicadas solo recogen una parte del periodo.

La empresa respondió a The Drinks Business a través de su consejero delegado, Danny Celoni, quien afirmó que las cuentas del ejercicio 2025 reflejan sobre todo el rendimiento histórico del negocio heredado de Accolade Wines antes de la fusión con Pernod Ricard Winemakers. Celoni añadió que Vinarchy opera ahora como un grupo más sólido y que trabaja con una estrategia de crecimiento apoyada en inversiones en marcas, capacidad productiva y estructura comercial.

Las cifras del grupo muestran una caída de ingresos cercana a 40 millones de libras, hasta 422 millones, frente a los 461 millones del ejercicio anterior. Las pérdidas antes de impuestos se redujeron desde 103 millones hasta 6,4 millones. La mejora responde en parte a menores cargos extraordinarios y deterioros contables respecto al año previo.

El resultado bruto operativo también bajó cerca de un 9% interanual. Pese a ello, la compañía ya había puesto en marcha un plan para ajustar su cartera y reducir presión sobre las cuentas. En noviembre de 2025 anunció su intención de eliminar unas 60 marcas de vino, alrededor del 40% del catálogo, para centrar recursos en etiquetas con mayor tirón entre consumidores jóvenes.

Entre esas marcas figuran Hardys, Jacob’s Creek y Campo Viejo. Jacob’s Creek volvió a las tiendas británicas el 6 de abril con una campaña centrada en vinos más ligeros y frescos, nuevo diseño de envase y cuatro referencias: Juicy & Smooth Red, Refreshing & Lively Rosé, Zesty & Fresh Sauvignon Blanc y Vibrant & Fruity White.

El caso de Vinarchy se suma al malestar que el EPR ha generado entre productores de bebidas en Reino Unido. La bodega chilena Concha y Toro ya había dicho que este sistema le afecta económicamente tanto como los aranceles aplicados por Estados Unidos bajo la presidencia de Donald Trump. Otras empresas han advertido de que la medida eleva los costes y puede trasladarse al precio final del vino en tienda.