
2021



El mercado del vinagre en Reino Unido

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Londres

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

9 de abril de 2021
Londres

Este estudio ha sido realizado por
Blanca Sanjoaquín Catalán

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Londres

<http://reinounido.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-21-009-9



El sector del **vinagre** en Reino Unido es muy variado y presenta diferentes tipologías. Dicho producto es un **ingrediente esencial** en las recetas británicas y en la industria alimentaria, con el fin de aderezar una ensalada, elaborar salsas o conservar alimentos, entre otras cosas. También, son numerosos los **beneficios** que aporta al consumidor, ya que no sólo ayuda a equilibrar sabores en los platos o a proporcionar un sabor ácido, sino que también es un producto saludable. Es un condimento rico en antioxidantes y que ayuda, por ejemplo, a prevenir trastornos cardíacos y a mejorar los niveles de inmunidad y la absorción de nutrientes.

Existe una **gran gama** de productos de vinagre en el mercado británico, ya que dicha industria se encuentra constantemente innovando. Cabe mencionar que el vinagre también está presente en otros campos, como la agricultura o la limpieza.

Reino Unido es un país **netamente importador** de vinagre, por lo que presenta una balanza comercial deficitaria en su relación con el resto del mundo. Sin embargo, durante los últimos cuatro años, las exportaciones británicas de vinagre han aumentado progresivamente, hasta alcanzar la cifra aproximada de 15 millones de euros, lo que refleja una tendencia cada vez más positiva de las ventas de vinagre al exterior. En lo que respecta a las importaciones, estas son muy superiores a las exportaciones, con un valor aproximado de 42 millones de euros en 2020.

Resulta llamativo que **España** tiene una cuota del 20 % en términos de valor, y de un 36 % en cuanto al volumen, mientras la cuota de Italia alcanza un 47 % en valor y un 27 % en volumen. Esto se debe a que el precio medio al que se importa vinagre originario de Italia es significativamente superior al proveniente de España.

Asimismo, ambos países llevan a cabo **estrategias de comercialización** diferentes. Mientras que Italia se posiciona principalmente en el segmento *gourmet* con marcas propias, con el fin de transmitir una imagen de autenticidad y calidad, España tiene un mayor peso en la exportación de vinagre a granel y en la venta a distribuidores, los cuales lo comercializan bajo su propia marca.

Además, el volumen de vinagre nacional (producido y vendido en el país) se ha incrementado a lo largo de los años, hasta registrar un valor de 60,3 millones de libras. Reino Unido produce mayoritariamente vinagre de malta y de sidra de manzana.

Cabe destacar la importancia que tienen las **marcas de distribuidor** en Reino Unido, como Sainsbury's, Asda, Tesco, Morrisons, Waitrose, Aldi, Co-op, Marks & Spencer y Harvey Nichols, entre otras. Así pues, las empresas españolas de vinagre tendrán que orientar sus esfuerzos en diferenciar sus marcas propias de las marcas de distribuidor británico, mediante la promoción del valor añadido de sus productos.

A raíz de la pandemia y el consecuente temor a la escasez de alimentos y la incertidumbre sobre la duración de los confinamientos, los consumidores han comprado una mayor cantidad de productos “básicos” y duraderos para cocinar en casa, como es el vinagre. Así pues, la demanda se ha



orientado principalmente hacia productos con una mayor vida útil, un precio asequible y de marca blanca o de distribuidor.

Las ventas de **vinagre de sidra de manzana**, popular por sus propiedades antioxidantes, se han incrementado drásticamente, debido a la cada vez mayor preocupación por la salud. También destaca la gran demanda del **vinagre balsámico**, el cual se vende bajo múltiples marcas italianas que se dirigen tanto a los clientes más especializados, como a aquellos que buscan una buena relación calidad-precio. Además, en el mercado británico, el **vinagre de malta** adquiere una importancia especial, ya que es el condimento que se emplea para acompañar el plato típico de *fish and chips*, siendo Sarson's la marca líder. Empresas españolas como Valdespino, El Majuelo Macetilla, o Capirete, juegan un papel importante en el segmento del vinagre de Jerez, conocido por ser un producto versátil y de gran calidad.

Cabe destacar el creciente interés por consumir vinagres con **sabores novedosos**, por lo que las empresas se deben centrar en innovar y en ofrecer nuevas referencias de producto, con formatos diferentes y valor añadido para el cliente.

Respecto al **packaging** del producto, el consumidor asocia los envases de vidrio a vinagres de mayor calidad. Además, con motivo de la pandemia, algunas empresas han tenido que desarrollar envases de un solo uso, debido a las medidas de higiene que restringen el uso de botellas comunes en los establecimientos de comida.

El **precio** del vinagre dependerá de su tipología y de la marca bajo la cual se comercialice. Por un lado, los precios más elevados se encuentran en la oferta de vinagres *gourmet* (por ejemplo, en la categoría de vinagres balsámicos o de Jerez), que está constituida por marcas de alta calidad que se venden en los establecimientos de comida más especializada. Por otro lado, vinagres como el de malta, que se comercializa bajo marcas de distribuidor o marca propia, presentan precios más asequibles.

Al igual que ocurre con el aceite de oliva, el consumidor británico percibe el vinagre español como un **producto de calidad**. El auge de la dieta mediterránea y el interés por revivir los platos degustados en sus visitas turísticas a España ha favorecido el reconocimiento y el consumo del vinagre español en Reino Unido. Asimismo, la percepción del producto español mejora con el paso del tiempo, pero aún tiene la presión de competir con el **vinagre italiano**, fuertemente posicionado y diferenciado en el mercado británico.

El hábito de comprar **online** se ha visto potenciado con motivo de la pandemia, y los minoristas han tenido que mejorar sus **estrategias de omnicanalidad**, centrándose no sólo en las ventas a domicilio, sino también en los servicios de *click-and-collect*. Actualmente, un total de 11,8 millones de hogares optan por comprar alimentos *online*, lo que representa un 41 % del total, con respecto al 18 % alcanzado en 2020.



Desde el 1 de enero de 2021, tras la salida del Reino Unido de la Unión Europea, la relación comercial entre ambos bloques se rige por el **Acuerdo de Comercio y Cooperación**. Este concede libre comercio sin aranceles ni cuotas para todos los productos considerados originarios de alguna de las partes, según las reglas de origen establecidas en el Acuerdo.

Es necesario que el exportador de vinagre español y el importador británico acuerden los términos y las condiciones para establecer la responsabilidad de los aranceles, derechos y formalidades fronterizas. Además, cabe destacar que el vinagre no requiere de certificado fitosanitario para entrar en Reino Unido.

icex

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

