

EL MERCADO DEL REINO UNIDO PARA EL QUESO ESPAÑOL

Resumen Ejecutivo



Reporte preparado por:

John Giles, Divisional Director

☎ 01270 616 800

✉ John.giles@genusplc.com

🌐 www.promar-international.com

Promar International Ltd

Alpha Building

London Road

Stapeley

Nantwich

CW5 7JW

Octubre 2024

NIPO: 224240553

Tabla de Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	1
SECTION 1. RESUMEN EJECUTIVO	1
1.1 Entorno Socioeconómico	1
1.2 Producción de Leche en el Reino Unido	1
1.3 Producción de Queso en el Reino Unido	1
1.4 Importaciones de Queso en el Reino Unido	1
1.5 El Papel de España	1
1.6 Futuras Exportaciones Españolas al Reino Unido	2
1.7 La Visión desde España	2
1.8 La Reputación de España	3
1.9 Canales de distribución - Minoristas	3
1.10 Canales de distribución - HORECA	3
1.11 Canales de distribución - Entrega a Domicilio	4
1.12 Canales de distribución - Tiendas Independientes	4
1.13 Canales de distribución - Tiendas y Mercadillos de Agricultores	4
1.14 Canales de distribución - Queserías	4
1.15 Canales de distribución - Restaurantes y Delicatessen Españoles	5
1.16 Canales de distribución - Mercados Callejeros	5
1.17 La Naturaleza de la Demanda en el Reino Unido	5
1.18 Entorno Actual del Mercado	5
1.19 La Sostenibilidad	6
1.20 Normas Técnicas	6
1.21 La Importancia del Precio	6
1.22 Términos y Condiciones de Suministro	6
1.23 Aranceles y Barreras No Arancelarias	7
1.24 Logística	7
1.25 Promoción	7
1.26 Preferencias del Consumidor Británico	8
1.27 Conclusiones	8
1.28 Recomendaciones	9

Section 1. Resumen Ejecutivo

1.1 Entorno Socioeconómico

La población del Reino Unido ha crecido de manera relativamente lenta en las últimas décadas y se espera que continúe así hasta 2040: ha aumentado de 57 millones en 1990 a 68 millones en 2024, y se estima que alcanzará los 70 millones en 2041. En términos de crecimiento económico, el Reino Unido está rezagado respecto a muchas otras economías internacionales, como las de EE. UU., Canadá, la UE y Japón. Los efectos posteriores tanto del Brexit como del Covid-19 aún se sienten en la economía del Reino Unido. Como resultado, ha habido cambios significativos en la forma en que los consumidores del Reino Unido compran alimentos, acentuados por un período de fuerte inflación alimentaria, especialmente entre 2022 y 2023.

1.2 Producción de Leche en el Reino Unido

Durante un período prolongado, la producción de leche en el Reino Unido se ha mantenido notablemente relativamente constante en alrededor de 14.000 millones de litros por año, pero ha aumentado en los últimos años a aproximadamente 15.000 millones de litros. Entre 2015 y 2023, la disponibilidad de leche cruda para procesamiento disminuyó solo un 1%, hasta alcanzar los 14.150 millones de litros. El volumen de leche destinado a la producción de queso en el Reino Unido ha aumentado de 3.000 millones a 4.000 millones de litros por año durante el mismo período.

1.3 Producción de Queso en el Reino Unido

La demanda de queso por parte de los consumidores del Reino Unido está bien establecida. El Reino Unido sigue siendo en algunos aspectos un mercado de queso muy tradicional, ya que aproximadamente el 45-50% del mercado aún está representado por el cheddar. La producción en el Reino Unido es de aproximadamente 510.000 toneladas por año. Las otras grandes categorías en el Reino Unido son el queso fresco, la mozzarella y los quesos artesanales. Variedades como los productos continentales (es decir, edam, gouda, etc.) son relativamente pequeñas, al igual que los quesos azules, los quesos rallados y en polvo, y los quesos territoriales de vida larga y corta.

1.4 Importaciones de Queso en el Reino Unido

Las importaciones de queso en el Reino Unido han disminuido en los últimos tres años debido a un aumento de la producción local y al impacto del Brexit. Así, las importaciones del Reino Unido han caído en los últimos años de 470.000 a 435.000 toneladas. El aumento en el valor observado en los últimos años se atribuye al impacto de la dramática inflación alimentaria en el Reino Unido y en los demás países líderes en suministro. El principal proveedor de queso del Reino Unido sigue siendo Irlanda, seguido de otros países de la UE.

1.5 El Papel de España

España es un proveedor a pequeña escala para el Reino Unido (alrededor de 4.900 toneladas por año, es decir, poco más del 1% de las importaciones británicas de queso), pero estas han

estado experimentando un aumento considerable en los últimos 5 años - cerca del 12% de tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR). Por otro lado, el Reino Unido representa el 3% del total de las exportaciones españolas de queso. Se estima que el 80% del queso español exportado al Reino Unido es DOP Manchego. El balance comercial en queso ha comenzado a inclinarse a favor de España en los últimos años.

1.6 Futuras Exportaciones Españolas al Reino Unido

Basándonos en las tendencias actuales de CAGR, hemos proyectado lo que podrían ser las exportaciones españolas al Reino Unido en el futuro. Si continúan al mismo ritmo que en los últimos años, las exportaciones españolas al Reino Unido para 2028 podrían alcanzar unas 8.600 toneladas. Si la CAGR fuera mayor en los próximos años, las exportaciones españolas al Reino Unido podrían alcanzar un nivel de 14.300 toneladas. Si la CAGR de las exportaciones disminuyera en los próximos años, las exportaciones españolas aún alcanzarían un nivel de unas 6.500 toneladas.

1.7 La Visión desde España

Las empresas españolas consultadas para la elaboración de este estudio son, por lo general, pequeños productores con exportaciones modestas al Reino Unido (es decir, menos de 100 toneladas por año). A pesar de comerciar pequeños volúmenes con el Reino Unido, algunas empresas llevan más de 15 años activas en el mercado británico. Según ellas:

- el Reino Unido es visto como un mercado de gran interés por los productores/empresas españolas
- el Reino Unido tiene una tradición de consumo de queso (importado) y los volúmenes de queso consumidos son significativos, pero aún hay espacio para expandir el mercado
- los consumidores del Reino Unido están abiertos a probar nuevos tipos de queso. Sin embargo, los consumidores tienen un conocimiento limitado del queso español, más allá del DOP Manchego
- a pesar de los problemas económicos de los últimos años, los consumidores del Reino Unido aún conservan un considerable poder adquisitivo
- la mayoría de las empresas españolas exportan al Reino Unido a través de un importador. Sin embargo, las empresas españolas a menudo no saben a dónde va finalmente el producto (es decir, HORECA, minoristas, tiendas especializadas, etc.)
- los desafíos que enfrentan los productores en España, en particular en el Reino Unido, incluyen:
 - conocimiento limitado de la industria y el mercado
 - lidiar con altos costes de producción en España
 - bajos volúmenes de comercio - esto impacta en la posibilidad de entrar en otros canales nuevos, como el minorista

- el Reino Unido ha visto altas tasas de inflación alimentaria, lo que afecta el consumo de productos caros, como el queso español

1.8 La Reputación de España

Parece razonable suponer que no hay grandes puntos negativos asociados al suministro de alimentos y queso de España; de hecho, España tiene una imagen fuerte en lo que respecta a la importación de alimentos en general al Reino Unido. Aunque las importaciones de queso son ahora pequeñas, con solo el 1% del mercado de importación, España también tiene una buena reputación en el Reino Unido por otros productos, como productos hortofrutícolas, vinos, carnes, aceitunas, aceite de oliva, etc.

1.9 Canales de distribución - Minoristas

El sector minorista del Reino Unido ha estado tradicionalmente dominado por cuatro supermercados (Tesco, Sainsbury's, Asda y Morrisons, conocidos como los "Big 4"), con una cuota de mercado combinada del 66% en 2023. Los actores clave en la cadena de suministro tienen márgenes operativos muy estrechos, una situación que se ha visto agravada por la crisis del coste de la vida en el Reino Unido. Se estima que los minoristas operan con márgenes del 1% y que los procesadores, en ocasiones, incluso con menos.

A pesar de que los supermercados tradicionales aún dominan el mercado del Reino Unido, se ha producido una reducción de la participación de mercado en los últimos 5 años para todos los supermercados, excepto para los *discounters* alemanes (Aldi y Lidl). Estos últimos aumentaron su cuota de mercado combinada de un 10% en 2017 a un 14% en 2023.

En el mercado del Reino Unido, hay una gran diferencia en la gama de productos ofrecidos a los consumidores en el canal minorista, dependiendo del supermercado en cuestión. Waitrose, un minorista tradicionalmente "de alta gama", es uno de los supermercados con la mayor oferta de quesos, con más de 315 productos de diferentes marcas, tamaños de paquetes, productos para snacks, queso orgánico, queso reducido en grasa, queso procesado, productos a base de plantas, etc.

1.10 Canales de distribución - HORECA

El mercado de la restauración del Reino Unido se estima en cerca de 105.000 millones de euros al año, e incluye el suministro a una amplia gama de cafeterías, restaurantes de servicio completo (FSR), hoteles y alojamientos, restaurantes de servicio rápido (QSR), pubs, clubes y bares, etc. Se estima que hay cerca de 250.000 establecimientos en el sector de los servicios de restauración del Reino Unido.

La industria de la hostelería fue uno de los sectores más afectados durante la pandemia de Covid-19, pero ya casi ha vuelto a alcanzar los niveles previos al confinamiento desde la reapertura total del sector en marzo de 2022. Sin embargo, su estructura sigue siendo bastante fragmentada, lo que puede causar problemas en la distribución. Los restaurantes y hoteles independientes tienden a ser suministrados a través de distribuidores secundarios. Empresas como Brakes y Compass operan algo similar a los minoristas. Sin embargo, los proveedores españoles deben tener en cuenta que el canal HORECA del Reino Unido es extremadamente sensible al precio.

1.11 Canales de distribución - Entrega a Domicilio

El mercado de entrega a domicilio está en auge; en la actualidad, tiene un valor combinado de más de 2.000 millones de euros, frente a los 500 millones de 2017. Entre los proveedores más populares se encuentran Gousto, Mindful Chef, Hello Fresh, Abel & Cole, Simply Cook, y Riverford Organic, entre otros. Otros actores clave en este canal son Uber Eats, Just Eat, Deliveroo y Amazon. Todos ellos son muy visibles para los consumidores del Reino Unido. Muchos de los principales supermercados también operan su propio servicio de entrega a domicilio. Por tanto, se trata de un sector con oportunidades para los proveedores españoles.

1.12 Canales de distribución - Tiendas Independientes

Se estima que hay unas 3.000 tiendas independientes en el Reino Unido. La mayoría de estas comercializan una gama limitada de productos frescos, así como alimentos no perecederos y artículos para el hogar. Solo las más "exclusivas" de estas venden queso de alta calidad. Los minoristas más exclusivos de Londres, como Harrods, Selfridges y Fortnum and Mason, son la "joya de la corona" en este sector. Los volúmenes reales vendidos son relativamente pequeños, pero el prestigio de hacerlo en estos establecimientos es alto. Otros minoristas independientes "exclusivos" tienden a estar ubicados en las áreas más ricas de Londres y el sureste de Inglaterra y en otras ciudades como Bristol, Bath, Cardiff y Solihull (cerca de Birmingham). El sector minorista independiente en el Reino Unido ofrece oportunidades más limitadas para los proveedores españoles, destacando los más exclusivos, que son suministrados por los mayoristas.

1.13 Canales de distribución - Tiendas y Mercadillos de Agricultores

Hay 1.600 tiendas agrícolas (*farm shops*) y unos 2.300 mercadillos de agricultores (*farmers markets*) en el Reino Unido. Por su naturaleza, se trata de negocios de pequeña escala, y algunos operan solo a tiempo parcial: los mercadillos de agricultores suelen operar semanal o incluso mensualmente, en muchas ciudades y pueblos de todo el Reino Unido, mientras que las tiendas agrícolas no operan necesariamente todos los días de la semana, aunque se gestionan de manera formal.

Las tiendas agrícolas tienden a favorecer los productos locales; es posible que el establecimiento sea propiedad del propio agricultor. También suelen almacenar una variedad de otros productos procesados (es decir, queso, carne, alimentos preparados, confitería, bocadillos, artículos enlatados y embotellados, y bebidas), poniendo siempre en valor la calidad y procedencia de los productos que venden. Para cualquier queso que pueda tener una procedencia no británica, nuevamente se utilizará un mayorista local o secundario para suministrarlo.

Los mercadillos de agricultores también comercializan productos importados, como el queso, suministrados por mayoristas locales y secundarios.

1.14 Canales de distribución - Queserías

Existen aproximadamente 120 queserías independientes en el Reino Unido, ubicadas sobre todo en los principales centros urbanos o en las zonas lecheras del país, como el suroeste de Inglaterra, Lancashire, Shropshire y Cheshire. La Asociación de Fabricantes de Queso Especializado cuenta con 272 miembros que producen 495 variedades diferentes de queso.

1.15 Canales de distribución - Restaurantes y Delicatessen Españoles

Existen aproximadamente 50 restaurantes españoles certificados por ICEX en el Reino Unido, ubicados principalmente en Londres, pero también en Cardiff, Bristol, Leeds, etc. El 95% se encuentran en el sur de Inglaterra, especialmente en los alrededores de Londres. Se trata de establecimientos *premium* que ofrecen productos de alta calidad. Hay otros 150 restaurantes o bares de tapas en todo el Reino Unido que se especializan en cocina española, de los cuales el 60% se encuentran en Inglaterra, el 20% en Escocia, el 15% en Gales y el 5% en Irlanda del Norte. Las principales concentraciones se encuentran en Londres, Manchester y Liverpool.

Por otro lado, existen aproximadamente 1.500 tiendas delicatessen en el Reino Unido. Los productos que comercializan son suministrados por una combinación de mayoristas y distribuidores secundarios locales. Este canal podría resultar interesante para los proveedores españoles en el futuro y debería ser una prioridad en su estrategia de penetración en el mercado.

1.16 Canales de distribución - Mercados Callejeros

Existen más de 1.700 mercados en el Reino Unido, con una cifra de ventas de 1,8 millones de euros al año. Borough Market, establecido en 1756, es el mercado de productos frescos más antiguo de Londres y aún opera desde su sitio original. Se ha labrado una reputación como un verdadero "mercado para amantes de la comida". Opera 7 días a la semana y se ha convertido en una especie de atracción turística, tanto como un lugar para comprar como para consumir alimentos. La mayoría de las ciudades y pueblos del Reino Unido tienen un mercado callejero que opera uno o dos días a la semana. Londres tiene 280 mercados callejeros en total.

1.17 La Naturaleza de la Demanda en el Reino Unido

El queso de pasta dura fue la categoría con el mayor valor en ventas minoristas en el Reino Unido en 2023, con 3.700 millones de euros. La tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) de esta categoría en el periodo 2017-2023 es del 5%, y se prevé que crezca al 4% hasta 2027. El queso de pasta dura envasado sigue teniendo un valor en ventas minoristas de 3.400 millones de euros en 2023. La CAGR de esta categoría es del 6% en el periodo 2017-2023 y se prevé que crezca al 4% hasta 2027. El queso de pasta blanda tuvo un valor en ventas minoristas en el Reino Unido de 656 millones de euros en 2023. La CAGR de esta categoría en el periodo 2017-2023 es del 6% y se prevé que sea la que más crezca a medio plazo, con una CAGR de 4,5 % hasta 2027.

1.18 Entorno Actual del Mercado

Las fábricas de procesamiento del Reino Unido dependían en gran medida de la mano de obra migrante de Europa del Este. Sin embargo, desde el Brexit, se estima que aproximadamente 500.000 europeos del este han abandonado el Reino Unido por una razón u otra. La producción de leche en el Reino Unido ha sido estática durante un período de tiempo, lo cual no es una situación crítica, pero suficiente para ejercer presión sobre el suministro de leche a las cremerías. Por otro lado, algunos transformadores y exportadores de la UE han restado importancia al Reino Unido como mercado de exportación tras el Brexit, en favor de una combinación de otros mercados comunitarios y extracomunitarios.

Los altos niveles de inflación en la cadena de suministro han provocado un aumento significativo de los costes de insumos clave como la leche, la energía y el embalaje, lo que ha obligado a aumentar el precio pagado por los consumidores en los últimos 12-24 meses. Como resultado, la demanda de queso ha disminuido y los consumidores buscan productos que ofrezcan una mejor relación calidad-precio.

1.19 La Sostenibilidad

Quizás el mayor desafío para los procesadores e importadores de queso del Reino Unido en este momento es poder hacer frente al reto de desarrollar cadenas de suministro con neutralidad en carbono en nombre de sus clientes (que son, en su mayoría, los principales minoristas, todos los cuales se han comprometido con sus accionistas, inversores y otros interesados en el negocio para lograrlo en diferentes plazos, pero a menudo 2030, 2040, etc.).

Los proveedores, ya sean agricultores, proveedores de insumos u otros procesadores que puedan comprometerse y ayudar a lograr esto, definitivamente encontrarán favor con los clientes. Si los procesadores y exportadores españoles pueden garantizar a los importadores y distribuidores del Reino Unido y, a su vez, a sus clientes (es decir, operadores minoristas o servicios de alimentación) que tienen credenciales excelentes y reconocidas en estas áreas, entonces cumplirían con lo que ahora es el primer requisito de suministro al mercado del Reino Unido.

La producción de queso en España ha aumentado constantemente durante los últimos 10 años, alcanzando cerca de 538.000 toneladas por año en la actualidad. Esto convierte a España en el sexto mayor productor de la UE, por detrás de países como Alemania, Francia, Italia y Holanda y, como tal, puede considerarse un productor de "tamaño medio" en la UE. España produce una amplia gama de quesos, siendo los de leche de vaca los que lideran la categoría.

1.20 Normas Técnicas

El mercado del Reino Unido se caracteriza por tener requisitos técnicos y acreditaciones exigentes. Estos se suman a los requisitos normales de calidad del producto, logística, precio, etc. Se espera que los procesadores y exportadores españoles los cumplan o demuestren que cuentan con equivalentes en España.

1.21 La Importancia del Precio

El precio siempre es un factor importante en el Reino Unido, sobre todo después de la intensa inflación alimentaria experimentada en los últimos 12-24 meses. Esto podría no haber terminado todavía. El queso español se vende a un precio mucho más alto que otros quesos. Por ejemplo, el DOP Manchego a menudo se vende a un precio de entre 20 y 32 euros por kg. En comparación, incluso un cheddar "caro" suele venderse a un precio de entre 10 y 15 euros por kg. El hecho de que sea tan caro significa que probablemente haya algún tipo de límite natural en cuanto al volumen de queso que España puede exportar al Reino Unido, al menos a corto plazo.

1.22 Términos y Condiciones de Suministro

La presión general a la baja sobre los precios de importación vista en el Reino Unido se debe a la situación macroeconómica y a la influencia de los *discounters*, que han estado

construyendo una posición más fuerte en el Reino Unido durante los últimos cinco años. La inflación alimentaria no ha ayudado en absoluto a esta situación.

No existe una "forma establecida" para hacer negocios en el mercado del queso del Reino Unido. Existen multitud de términos y condiciones de pago utilizados en el Reino Unido para los proveedores, con los que los productores y exportadores españoles estarán en gran medida familiarizados.

1.23 Aranceles y Barreras No Arancelarias

Antes de que el Reino Unido decidiera abandonar la UE, con ambos países siendo parte de esta, no se aplicaban aranceles ni cuotas a la importación de queso español por parte del Reino Unido. Según los acuerdos posteriores al Brexit alcanzados en el Acuerdo de Comercio y Cooperación Reino Unido-UE (TCA), que entró en vigor en enero de 2021 y que rige todo el comercio del Reino Unido con la UE, la situación básica permanece sin cambios: sin aranceles y sin cuotas, si el producto es de origen europeo.

No obstante, países como Australia y Nueva Zelanda han negociado Acuerdos de Libre Comercio (FTA) con el Reino Unido, que les permitirán obtener un mejor acceso al mercado británico en los próximos cinco años.

El Reino Unido aún no ha implementado los controles de importación completos que se acordaron como parte del acuerdo general sobre el Brexit. En la actualidad, la mayoría de las empresas del Reino Unido han encontrado la mejor manera de gestionar estos procedimientos, hasta el punto de que ya no se consideran un problema importante.

Sin embargo, el otro gran factor en este período ha sido la incertidumbre sobre el funcionamiento de los controles fronterizos en el futuro. La implementación de controles sobre el queso importado al Reino Unido desde la UE, incluida España, ha sufrido una serie de retrasos, en medio de temores de que pudieran alimentar aún más la inflación alimentaria.

1.24 Logística

En situaciones normales, el Reino Unido no tiene problemas de abastecimiento de queso, ya sea por su producción local o a través de importaciones, principalmente de otros países de la UE. Los tiempos de tránsito desde España son normalmente de entre 2 y 3 días, similares a los de Italia, e solo un poco más largos que desde Francia y los Países Bajos. Por tanto, España no sale especialmente beneficiada ni perjudicada en este aspecto respecto a sus principales competidores. Aunque el tiempo de tránsito real hasta el Reino Unido no supone un gran problema para España, los productores españoles asumen costes de transporte más elevados que otros proveedores de la UE y del propio Reino Unido. Solo los costes de transporte desde Italia son comparativamente más elevados.

1.25 Promoción

El organismo interprofesional español para los productos lácteos, INLAC, cuenta con un presupuesto total de aproximadamente 3 millones de euros, de los cuales 1,5 millones se gastan en actividades de marketing. Cuentan con 2 millones de euros adicionales del Gobierno para financiar un proyecto de exportación en EE. UU. La cuota obligatoria de los miembros, más la financiación adicional de la UE, CHAFFEA, ascendió a aproximadamente 1,5 millones de euros por año durante los últimos 5 años.

En términos generales, existe una amplia variedad de técnicas promocionales en el mercado del queso del Reino Unido. La más común en el pasado ha sido la promoción en puntos de venta a través de precios, pagada por el proveedor. Se está produciendo un uso creciente de las redes sociales para influir en la compra y la concienciación del consumidor sobre los productos.

España cuenta con 33 variedades de queso en el registro de DOP/IGP, con 2 más en trámite. Esto se compara con los 17 quesos del Reino Unido, 57 italianos y 56 franceses. Los resultados del análisis comparativo realizado por la Comisión de la UE que evalúa el valor añadido de los productos DOP/IGP mostraron que, en la mayoría de los casos (también considerando los diferentes canales y prácticas de marketing utilizados), estos tipos de productos logran una prima de precio sobre los productos estándar correspondientes. El margen bruto para los productos DOP/IGP es, por tanto, mayor que para los productos estándar.

1.26 Preferencias del Consumidor Británico

Los hallazgos clave de las preferencias fueron:

- El 51% de los consumidores siempre que pueden buscan comprar queso británico.
- El 42% de los consumidores dicen que la procedencia no es importante para ellos al comprar queso.
- El 15% de los consumidores dicen que prefieren comprar queso de procedencia europea.
- El 10% de los consumidores buscan una acreditación tipo DOP/IGP al comprar queso.
- El 37% de los consumidores dicen que conocen el queso español y el 63% dicen que no.
- El 84% de los consumidores afirma conocer el queso DOP Manchego.
- El conocimiento de otros quesos españoles varía entre el 35 % y el 15 %.
- El 40% de los consumidores afirma que estarían “muy abiertos” a probar “cualquier queso español”.
- El 19% de los consumidores afirma que estarían “muy abiertos” a probar “queso español de oveja”.
- El 25% de los consumidores afirma que estarían “muy abiertos” a probar “queso español de cabra”.
- Al mismo tiempo, solo el 12% no están “abiertos” a ningún tipo de queso español y el 29% y el 27% de los consumidores no están “abiertos” a queso de oveja y/o cabra.

1.27 Conclusiones

Estas son las siguientes:

- La producción de queso en España está aumentando.

- España dispone de una amplia gama de variedades de queso para potencialmente suministrar al Reino Unido, incluyendo varios productos con denominación de origen protegida (DOP) e indicación geográfica protegida (IGP).
- Las exportaciones al Reino Unido han aumentado a un ritmo más rápido que las de la mayoría de los otros proveedores de la UE.
- El queso español aún puede ingresar en el mercado del Reino Unido libre de aranceles y sin restricciones de cuota.
- Las exportaciones de queso español representan solo el 1% del total del Reino Unido.
- El Reino Unido representa solo el 3% de las exportaciones españolas.
- El queso español puede costar el doble que otros quesos importados.
- El queso español tiene una buena imagen a nivel comercial (es decir, con importadores, minoristas, etc.) en el mercado del Reino Unido en sí - el DOP Manchego es visto como su producto "estrella".
- Existe un fuerte interés comercial en tratar con España como proveedor en el Reino Unido.
- El Reino Unido es un importador neto de queso. El balance comercial con el Reino Unido para el queso ha comenzado a inclinarse a favor de España, y es poco probable que cambie en un futuro previsible.
- El queso español se puede encontrar en la mayoría de los supermercados, incluso en pequeñas cantidades, pero aún más en el sector de restaurantes españoles, queserías y tiendas de productos gourmet.

1.28 Recomendaciones

Estas son:

- España debe aumentar su orientación exportadora en el sector del queso.
- España debe determinar si prioriza o no el mercado británico y, en caso afirmativo, comprometerse con una estrategia a largo plazo para suministrar al Reino Unido.
- Centrarse en aumentar las ventas al sector de restaurantes y bares de tapas españoles, introduciendo otros quesos más allá del DOP Manchego pero de manera controlada, "no todos a la vez", con las variedades PDO/PGI jugando un papel destacado en esto.
- Compromiso proactivo con organizaciones comerciales clave como:
 - Provision Trade Federation
 - Specialist Cheese Makers Association
 - The Guild of Fine Food

- The Specialist Cheese Makers Association
- The UK Cheese Academy
- Compromiso proactivo con DEFRA en temas como controles fronterizos, legislación y requisitos fitosanitarios.
- Buscar la manera de suministrar a los minoristas de alta gama del Reino Unido, conscientes de que en el mercado británico los productos normalmente se clasifican como “estándar, mejor, el mejor” (*standard, better, best*).
- Inversión continua en sostenibilidad, con especial énfasis en temas como la mitigación del cambio climático, el uso del agua, el uso de la energía y el reciclaje, entre otros.
- España debe desarrollar un programa activo e integrado de apoyo promocional en el mercado del Reino Unido, no solo en torno a temas como la sostenibilidad, etc. En función de los recursos disponibles, este programa podría incluir otros productos alimenticios españoles, que se ofrecerían como parte de una “cesta española”.
- España necesita desarrollar una fuerte “narrativa” si quiere aumentar sus exportaciones de queso al Reino Unido, en la línea de:
 - La producción española está aumentando.
 - España cuenta capacidad de suministro para exportación.
 - España dispone de una amplia gama de quesos, incluidas variedades con denominación de origen protegida (DOP) e indicación geográfica protegida (IGP), que van más allá del queso DOP Manchego.
 - España se comprometerá con el mercado del Reino Unido a largo plazo, abordando sus debilidades y adaptando sus atributos a las necesidades del mercado.
 - El estudio de preferencias del consumidor sugiere que los consumidores del Reino Unido son receptivos al queso español.
 - España tiene aspiraciones ambiciosas para el mercado del Reino Unido en el futuro.
 - España está dispuesta a comprometerse con las organizaciones clave del Reino Unido, con posibilidad de recibir financiación promocional.