vinetur

Hormuz eleva los precios del alcohol

El vino embotellado y la cerveza en lata figuran entre las categorías más expuestas al alza de costes

jueves 14 de mayo de 2026



El encarecimiento de la energía y del transporte en 2026 ya se está notando en el precio final de las bebidas alcohólicas, pero no por una sola vía. El impacto no llega solo desde la factura de luz o gas de bodegas, cerveceras y destilerías. También entra por el vidrio, el aluminio, los plásticos, el cartón, el combustible del transporte y los insumos agrícolas. En categorías con mucho envase, como el vino embotellado y buena parte de los destilados, la fabricación y el traslado de la botella pesan más en el precio final que el consumo energético directo de la planta.

La tensión en el estrecho de Ormuz ha agravado esa presión. Por esa ruta pasa una parte muy alta del petróleo y del gas natural licuado que mueve el comercio internacional. Según datos de la Agencia Internacional de la Energía y de la Administración de Información Energética de Estados Unidos, en 2024 circuló por allí alrededor del 20% del consumo mundial de líquidos petrolíferos y casi otro 20% del comercio mundial de GNL en 2025. Asia recibe la mayor parte de esos flujos, lo que deja a China e India más expuestas que Europa o Norteamérica si las interrupciones se prolongan.

Los primeros efectos ya se han visto en los mercados energéticos y logísticos. Entre finales de febrero y comienzos de marzo de 2026, Brent subió un 27%, el gas TTF holandés avanzó un 74% y las tarifas de los buques cisterna aumentaron con fuerza. El combustible marítimo en Singapur llegó a duplicarse en ese tramo. Más tarde, el Brent tocó los 138 dólares por barril antes de moderarse. La IEA situó en marzo precios medios cercanos a 18 dólares por millón de BTU para el TTF y 21 dólares para el JKM, mientras el mercado absorbía la pérdida temporal de casi una quinta parte del suministro mundial de GNL.

En este escenario, las subidas en tienda no son iguales para todas las categorías. Los modelos elaborados a partir de estos datos apuntan a que, en un horizonte de entre seis y 18 meses, la cerveza podría encarecerse entre un 2% y un 8%; el vino entre un 2% y un 10%; los destilados entre un 1% y un 6%; la sidra entre un 2% y un 9%; y los RTD entre un 2% y un 9%. Son estimaciones basadas en costes y no previsiones oficiales. Suponen que no hay cambios fiscales deliberados y que la traslación al lineal es parcial, algo habitual cuando la demanda es débil.

El vino es uno de los productos más expuestos por su dependencia del vidrio y del transporte. La refrigeración puede representar entre el 50% y el 70% del consumo eléctrico de una bodega, según trabajos técnicos del sector australiano, mientras que distintos estudios sobre ciclo de vida sitúan la botella como uno de los principales componentes del impacto total del producto. Eso no significa que toda subida del vidrio se traslade igual al precio final, pero sí que una botella pesada enviada a larga distancia tiene más riesgo de encarecerse que un vino a granel o embotellado cerca del mercado de destino.

La cerveza presenta otra combinación sensible. La Asociación Cervecera estadounidense señala que la refrigeración es uno de los mayores usos eléctricos en una fábrica y que la sala de cocción concentra gran parte del gasto térmico. En una cerveza comercial intervienen además envase, frío y distribución. Si se vende en lata, el aluminio añade otra capa de presión. Molson Coors llegó a atribuir a la subida del aluminio en Estados Unidos un aumento del 8,1% en su coste de mercancía vendida por hectolitro.

En los destilados, el efecto directo sobre la producción puede ser alto porque la destilación consume mucha energía. Pero el precio final suele amortiguarse más por dos razones: los impuestos especiales pesan mucho en la etiqueta final y muchas marcas trabajan con inventarios envejecidos que retrasan las subidas. Aun así, las botellas, los cierres y el transporte siguen siendo relevantes, sobre todo en referencias básicas o importadas.

La sidra y los RTD se parecen más a la cerveza que a los destilados premium. Son categorías sensibles al envase, al frío y a la logística. Además, suelen dirigirse a compras más ligadas al precio. En 2025 fueron también las categorías con mejor comportamiento relativo en volumen o valor dentro del alcohol comercializado en varios mercados grandes, según IWSR. Eso ayuda a sostener ventas, pero también facilita que fabricantes y distribuidores trasladen antes parte del aumento de costes si mantienen surtido y rotación.

La exposición regional también cambia mucho. Asia es la zona más afectada por su dependencia directa del estrecho de Ormuz. Europa aparece después, con diferencias claras entre países según su precio industrial de electricidad y su peso del vidrio o del frío industrial. Reino Unido e Irlanda tienen más presión sobre vinos importados, cerveza envasada y sidra; Alemania soporta costes industriales altos; Finlandia o Suecia parten desde niveles más bajos.

Estados Unidos está algo más protegido por su producción doméstica de gas natural, aunque no queda fuera del problema. El vino importado sigue muy expuesto a fletes y aranceles previos, mientras que las cervezas en lata dependen mucho del aluminio. Reuters ha informado además de nuevas subidas previstas para vinos importados tras

aumentos ya vistos en 2025.

India merece atención aparte porque combina una gran base consumidora con una fiscalidad muy dependiente del impuesto especial estatal. Aunque parte de sus importaciones petroleras ya se ha desviado hacia rutas alternativas fuera de Ormuz, sigue siendo vulnerable al encarecimiento mundial del crudo, al transporte marítimo y a los insumos industriales. En África pesa todavía más la dependencia exterior: fletes largos, divisas débiles e importaciones relevantes de fertilizantes hacen que cualquier tensión energética se note también en uva, cebada, manzana o azúcar.

Las simulaciones elaboradas para este informe sitúan un escenario medio con subidas aproximadas del 4,2% para la cerveza; del 4,9% para el vino; del 2,8% para los destilados; del 4,3% para la sidra; y del 4,5% para los RTD tras entre seis y 18 meses. En un escenario alto, esas cifras subirían hasta alrededor del 8%-10% en varias categorías. El vino vuelve a aparecer como uno de los más sensibles por el peso del vidrio y del transporte; cerveza, sidra y RTD quedan cerca porque combinan envase pesado o intensivo con frío industrial; los destilados quedan algo por debajo por el efecto amortiguador de impuestos e inventarios.

La evolución inmediata depende mucho del tiempo que duren las tensiones logísticas. En los primeros meses pueden mantenerse contratos cerrados e inventarios ya comprados antes del repunte energético. Después suele llegar la revisión real: nuevos pedidos de vidrio o aluminio, recargos por flete, ajustes en frío industrial y cambios en márgenes comerciales. Banco de España ha observado que este tipo de shocks tarda alrededor de un año en trasladarse con más fuerza al consumidor final.

A medio plazo hay margen para reducir esa exposición. Las bodegas pueden usar botellas más ligeras o enviar parte del volumen a granel para embotellar cerca del mercado final. Las cerveceras pueden mejorar eficiencia térmica y revisar su aprovisionamiento de latas. Las destilerías pueden separar mejor sus gamas envejecidas —más capaces de absorber presión— de las referencias básicas con mayor sensibilidad al coste unitario.

Para distribuidores e importadores, el problema ya no es solo comprar mejor sino fijar precios con más rapidez donde haga falta. Las referencias más vulnerables son el vino importado embotellado, las bebidas listas para tomar con mucho aluminio o plástico secundario y la cerveza comercial con márgenes ajustados. En cambio, algunos destilados envejecidos pueden aguantar algo más sin cambios inmediatos porque su demanda está más debilitada y hay stock suficiente.

En política económica, las respuestas generales vía rebaja fiscal no parecen las más eficaces. Reducir impuestos especiales puede aliviar precios puntualmente, pero también resta margen recaudatorio sin resolver la raíz energética ni mejorar la eficiencia productiva. Las medidas con más recorrido pasan por apoyar inversiones en ahorro energético, innovación en envases ligeros, mejora logística y control sobre posibles traslaciones excesivas al consumidor.

El informe también deja una advertencia clara: no todos los mercados reaccionarán igual ni al mismo ritmo. La combinación entre energía cara, fletes altos e insumos industriales tensiona primero las categorías con más envase y menos margen comercial. En ese grupo están varias bebidas muy presentes en supermercados españoles y europeos: vinos embotellados importados o transportados lejos del origen, cervezas en lata y RTD vendidos con promociones cada vez menos generosas