vinetur

El alcohol mueve 76.300 millones en Reino Unido

La subida fiscal presiona ventas, márgenes y recaudación en un mercado que crece más por precio que por volumen

jueves 4 de junio de 2026



Reino Unido cerró 2025 como uno de los mercados de bebidas alcohólicas más complejos de Europa, con una industria fuerte en valor, muy regulada y sometida a una presión fiscal que ya se nota en el consumo, en los márgenes de las empresas y en la recaudación pública. La Food and Drink Federation situó las exportaciones británicas de alimentación y bebidas en 25.600 millones de libras, un récord anual con una subida

del 4,8%, mientras que las importaciones alcanzaron 66.900 millones, un 5,9% más. Dentro de ese comercio, el alcohol ocupa un lugar central: la Wine and Spirit Trade Association calcula que el sector genera 76.300 millones de libras de actividad económica y más de 22.000 millones de valor añadido bruto para el país.

El dato explica la doble posición británica. Reino Unido no solo consume vino, cerveza y destilados; también actúa como plataforma de compra, embotellado, almacenamiento, distribución y reexportación. La Wine and Spirit Trade Association calcula que la cadena de suministro vinculada a importadores, mayoristas, distribuidores y embotelladores mueve cerca de 29.700 millones de libras. Esta función logística convive con un cambio de fondo: el país vende al exterior whisky escocés y ginebra de alto valor, pero depende de otros mercados para cubrir la mayor parte del vino y una parte relevante de la cerveza que beben sus consumidores.

La Food and Drink Federation señala que el comercio exterior alimentario británico sigue afectado por la nueva relación con la Unión Europea tras el Brexit. Aunque el valor exportado ha subido, los volúmenes siguen por debajo de los niveles previos a la salida del bloque comunitario. El acuerdo de entendimiento entre Reino Unido y la UE obliga a las empresas alimentarias y de bebidas a adaptarse a normas agrícolas europeas antes de mediados de 2027, lo que añade trámites y reduce agilidad en los envíos. Para compensarlo, Londres ha buscado otros mercados. La entrada británica en el acuerdo transpacífico CPTPP dejó en 2025 una subida del 7,8% en el volumen exportado de alimentación y bebidas hacia sus países miembros, aunque, en alcohol, las ventas medidas en litros de alcohol puro bajaron un 11,7%, hasta 59,5 millones.

La reforma fiscal es el factor que más ha alterado el tablero interno. La House of Commons Library explica que, desde agosto de 2023, Reino Unido abandonó las antiguas categorías de impuestos por producto y adoptó un sistema basado en la graduación alcohólica. En la práctica, cuanto más alcohol contiene una bebida, más paga. Los productos por debajo del 3,5% tributan a 9,61 libras por litro de alcohol puro; la cerveza entre el 3,5% y el 8,5% paga 21,78 libras; la sidra tranquila de ese tramo, 10,02; el vino y buena parte de los destilados entre el 8,5% y el 22%, 29,54; y los productos por encima del 22%, 32,79. El Gobierno británico añadió alivios para barril y pequeños productores, pero el mensaje fiscal es claro: se premia la menor graduación

y se encarece el alcohol más fuerte.

La Office for Budget Responsibility estima que los impuestos sobre el alcohol aportarán entre 11.900 y 12.500 millones de libras en el ejercicio 2025-2026, en torno al 1% de todos los ingresos públicos. Sin embargo, el aumento fiscal no ha dado el resultado esperado. GOV.UK, en su boletín de alcohol, recoge que los ingresos provisionales del ejercicio 2025-2026 bajaron a 12.435 millones, 180 millones menos que el año anterior. La caída llegó a todos los grandes grupos: el vino y otros fermentados retrocedieron 19 millones, hasta 4.924 millones; los destilados cedieron 93 millones, hasta 4.059 millones; y la cerveza bajó 68 millones, hasta 3.452 millones. La Wine and Spirit Trade Association ha criticado esa política y sostiene que las subidas acumuladas, cercanas al 17% en tres años, han reducido ventas sin aportar la recaudación prevista.

El whisky escocés sigue siendo la gran bandera exportadora, aunque 2025 dejó señales de desgaste. The Spirits Business cifra el valor de las exportaciones de whisky en 5.500 millones de libras, la mayor partida británica de alimentación y bebidas, mientras que la ginebra ocupó el décimo puesto, con 602,6 millones. La Scotch Whisky Association ofrece una lectura más precisa para el whisky escocés: las exportaciones bajaron un 1,8% en valor, hasta 5.300 millones, y un 4,3% en volumen, hasta 104,2 millones de cajas de nueve litros. Estados Unidos siguió como primer mercado por valor, con 933 millones de libras, pero las ventas allí cayeron un 4% en valor y un 9,2% en volumen. La asociación vincula ese descenso al arancel del 10% aplicado por Washington desde abril de 2025, que provocó un retroceso del 15% en los envíos entre mayo y diciembre.

India marca el movimiento contrario. Según la Scotch Whisky Association, el país asiático fue en 2025 el primer mercado del whisky escocés por volumen, con 220 millones de botellas de 70 centilitros, un 15% más, y un valor de 286 millones de libras, también con una subida del 15%. Francia quedó segunda por volumen, con 152 millones de botellas, aunque bajó un 14%, y Estados Unidos fue tercero, con 120 millones. Turquía fue uno de los mercados con mayor avance por valor, hasta 255 millones de libras, un 43% más. El patrón es claro: el whisky conserva precios altos, pero sus productores miran cada vez más hacia Asia y otros compradores fuera del eje tradicional atlántico.

La ginebra británica vivió una evolución distinta. The Spirits Business informa de que sus exportaciones subieron un 13,7% en valor, hasta 602,6 millones de libras, pese a que el volumen apenas avanzó un 0,3%. Esa distancia entre valor y litros indica que los compradores internacionales pagaron más por marcas británicas de mayor precio. La Wine and Spirit Trade Association recuerda que Reino Unido representa dos de cada tres botellas de ginebra exportadas en el mundo, una posición muy ligada al prestigio de London Dry Gin y a la capacidad de sus empresas para colocar etiquetas de gama alta en bares, tiendas especializadas y grandes cadenas.

Dentro del país, los destilados siguen moviendo mucho dinero, pero pagan una factura elevada. GourmetPro valora el mercado británico de destilados en unos 16.800 millones de libras, dividido casi por igual entre consumo en casa y hostelería. The Spirits Business, con datos fiscales británicos, informó de que Hacienda recaudó 3.390 millones de libras por destilados entre abril de 2025 y enero de 2026, 154 millones menos que en el mismo tramo anterior. La explicación está en el precio final: la Wine and Spirit Trade Association calcula que impuestos especiales e IVA pueden superar el 70% del precio de una botella media de destilados. En bares y restaurantes, Lumina Intelligence observa otra tendencia: los consumidores compran menos a menudo, pero gastan más cuando piden cócteles, con un gasto medio de 23,36 libras, por encima de las 12,85 libras asociadas a la cerveza.

El vino ofrece la imagen más clara de la dependencia exterior. La Wine and Spirit Trade Association calcula que el 99% del vino consumido en Reino Unido es importado y que el país compra el equivalente a 1.700 millones de botellas de vino tranquilo y espumoso al año. The Drinks Business, al analizar los cambios fiscales, advirtió de una alteración profunda del comercio del vino por la aplicación plena del nuevo sistema de graduación. Wine Intelligence registró en los cuatro primeros meses de 2025 importaciones de 354 millones de litros de vino y mosto, por valor de 1.070 millones de libras, con una caída del 5,2% en volumen y del 6,3% en valor. Los vinos tranquilos embotellados bajaron un 4,6% en volumen y un 7,2% en valor, mientras que los espumosos mantuvieron litros, pero perdieron un 7,5% en valor por la bajada de precios de Francia e Italia.

La respuesta empresarial ha sido logística. La Wine and Spirit Trade Association explica que entre el 43% y el 45% del vino tranquilo importado llega ya a granel para ser embotellado en Reino Unido. Esa fórmula permite transportar más litros por contenedor, reducir emisiones y ahorrar unos 125 gramos de CO_2 por botella. En 2024, el país embotelló 471 millones de litros de vino importado, más que toda la producción anual de Burdeos. En 2025, según Wine Intelligence, el vino a granel perdió un 7% en volumen, pero su valor se mantuvo cerca de 163 millones de libras por una subida del precio medio del 7,5%. Italia, Francia y España dominan además los envases intermedios, como bag-in-box, según GTAIC.

La gran novedad está en el vino británico. La Food Standards Agency informó de que la producción nacional creció un 55% en 2025, hasta 124.377 hectolitros, equivalentes a 16,58 millones de botellas. WineGB registró 1.158 viñedos, un 4,3% más, y 280 bodegas operativas, con una subida del 15%. Kent sigue como el condado más plantado, seguido de West Sussex, mientras Essex ha pasado por delante de Hampshire. El informe de vendimia de WineGB recogido por Glass of Bubbly atribuye el salto productivo a una primavera seca y temprana, seguida de calor en verano. Las variedades Bacchus, Solaris y Pinot Noir dieron rendimientos por encima de sus medias recientes. El vino espumoso sigue dominando, con cerca del 75% de la producción, y The Drinks Business sitúa su precio medio en 32,47 libras por botella, muy por encima del prosecco y del cava.

La cerveza atraviesa una transformación parecida, aunque desde otra base cultural. El sector produjo alrededor de 3.600 millones de litros, según las tablas oficiales británicas, y el informe BarthHaas 2024/2025 mostró que Reino Unido resistió mejor que otros países europeos. Pero la cerveza artesanal vive una etapa de cierres y concentración. Business Gateway calcula que el segmento puede facturar 1.600 millones de libras, aunque advierte de presión por energía, materias primas, alquileres, impuestos y menor gasto familiar. En 2024 cerraron unas 100 cerveceras y el total operativo bajó a 1.715. Las IPA artesanales y las lager artesanales han perdido fuerza por precio y graduación, mientras el stout gana público por el tirón de marcas como Guinness y por un consumo más asociado a ocasiones concretas.

En hostelería, el Morning Advertiser Beer Report 2025 muestra que el volumen de cerveza vendido en pubs, bares y restaurantes bajó un 2,2%, de 17,26 a 16,88 millones de hectolitros. Aun así, el valor subió de 13.500 a 13.800 millones de libras. La razón es el encarecimiento de la pinta. Carling pasó de 4,26 a 4,50 libras; Fosters, de 4,00 a 4,15; Guinness, de 5,02 a 5,38; Camden Hells alcanzó 5,97; y Neck Oil, 6,19. La cerveza de barril tradicional conserva parte de su atractivo por precio: Doom Bar se situó en 4,23 libras y Landlord en 5,12. El mismo informe apunta que uno de cada cuatro consumidores de 18 a 24 años bebe cask ale, diez puntos más que el año anterior, empujado por la búsqueda de opciones más asequibles.

El cambio más visible en cerveza llega por el alcohol bajo o nulo. La British Beer and Pub Association comunicó que en 2025 se vendieron 200 millones de pintas de cerveza sin alcohol o baja en alcohol, frente a 170 millones en 2024, con 22 millones solo durante el periodo navideño. Ese segmento representa ya cerca del 3% del mercado cervecero. Si se incluyen cervezas de menor graduación entre el 1,3% y el 3,4%, la cuota sube hasta el 12%, equivalente a 912 millones de pintas, según la misma asociación. El incentivo fiscal es evidente: por debajo del 3,5%, la tasa baja a 9,61 libras por litro de alcohol puro. La patronal sostiene que esta política ha retirado unos 200 millones de unidades de alcohol del consumo anual.

El consumidor británico bebe menos que hace dos décadas. Alcohol Change UK sitúa el consumo medio adulto entre 10,2 y 10,7 litros de alcohol puro al año, por encima de la guía de bajo riesgo de los directores médicos británicos, fijada en 14 unidades semanales, pero lejos del máximo de unos 14 litros registrado veinte años atrás. Drinkaware Monitor 2025 muestra que el 82% de los bebedores se mantiene dentro de esa pauta semanal, frente al 77% en 2018, y que solo el 14% bebe cuatro o más veces por semana, frente al 18% de 2018. Los jóvenes de 18 a 24 años tienen la mayor proporción de abstemia, cerca del 25%, aunque Lumina Intelligence detectó un repunte de ocasiones de consumo entre adultos jóvenes, más selectivas y con mayor gasto por salida.

La moderación no elimina el daño sanitario. GOV.UK, en su perfil de alcohol de febrero de 2025, contabiliza 339.916 ingresos hospitalarios atribuibles solo al alcohol y 8.274 muertes específicas por alcohol en Inglaterra. Las diferencias sociales son muy

marcadas: las tasas de ingreso son entre 1,5 y 2 veces más altas en las autoridades locales más desfavorecidas que en las menos desfavorecidas. Así, el país avanza hacia una bebida más cara, más medida y más segmentada, pero mantiene un problema de salud pública concentrado en grupos vulnerables. En ese escenario, productores, importadores, pubs y supermercados ajustan su oferta a un mercado que ya no crece por litros, sino por precio, marca, menor graduación y control de costes.