vinetur

Tennessee lidera el mapa fiscal de la cerveza en Estados Unidos

Los impuestos pueden absorber hasta 40,8% del precio final y agrandan la brecha entre estados

martes 9 de junio de 2026



Tax Foundation ha actualizado su mapa interactivo sobre los impuestos especiales de la cerveza en Estados Unidos con los datos vigentes a 1 de enero de 2026. El informe compara la carga fiscal estatal por galón y permite ver con claridad las diferencias entre territorios en un mercado donde el impuesto tiene un peso directo en el precio final que paga el consumidor.

La organización señala que, en Estados Unidos, los impuestos son el componente más caro de la cerveza. Según sus cálculos, la suma de gravámenes puede llegar a representar hasta el 40,8% del precio de venta al público, por encima del peso conjunto de la mano de obra y las materias primas. A esa presión se añade el impuesto federal, que no figura en el mapa estatal y que varía según el tamaño del productor y el origen del producto.

En el plano estatal, Tennessee aparece como el territorio con la tasa más alta, con 1,291 dólares por galón. Le siguen Alaska, con 1,072 dólares, y Hawái, con 0,933. En el extremo opuesto están Wyoming, con 0,025 dólares por galón; Missouri, con 0,064; y Wisconsin, con 0,065. El Distrito de Columbia se sitúa en 0,795 dólares por galón.

La tabla publicada por Tax Foundation recoge las tasas aplicables a ventas para consumo fuera del local de cerveza importada desde fuera del estado, con 4,7% de alcohol por volumen y en envases de 12 onzas. Esa precisión es importante porque no todos los estados aplican un sistema simple por volumen. En varios casos hay recargos o tipos distintos según la graduación alcohólica, el lugar de producción, el tamaño del envase o si la compra se hace para consumo dentro o fuera del establecimiento.

Entre los estados con gravámenes altos figuran también Kentucky, con 0,894 dólares por galón; Carolina del Sur, con 0,775; Maryland, con 0,607; y Carolina del Norte, con 0,626. En una franja intermedia aparecen Florida y Georgia, ambas con 0,489; Minnesota, con 0,471; Utah, con 0,441; Misisipi y Dakota del Norte, ambas por encima de 0,43; y Oklahoma y Luisiana en torno a 0,40.

En los niveles más bajos se encuentran Colorado y Pensilvania, ambos con 0,084 dólares por galón; Oregón, con una cifra muy similar; Massachusetts, con 0,114; Rhode Island e Indiana en torno a 0,124; Nueva Jersey también cerca de ese nivel; y Nueva York e Idaho por debajo de 0,16.

El informe recoge además algunos cambios recientes. Arkansas redujo su impuesto en un centavo por galón hasta situarlo en 0,372 dólares. Utah lo elevó en 0,8 centavos hasta unos 0,439 dólares por galón y tiene previsto aplicar aumentos similares cada 1 de julio hasta 2027. Son variaciones pequeñas en términos absolutos, pero sirven para medir cómo se ajusta la fiscalidad sobre una bebida muy extendida y sensible al precio.

Tax Foundation recuerda que las cifras estatales no incluyen el impuesto federal sobre la cerveza. A escala nacional, ese gravamen va desde 0,113 dólares por galón para los primeros 60.000 barriles producidos por pequeñas cerveceras nacionales hasta 0,581 dólares por galón para las importaciones. Para otros productores hay tramos intermedios. La combinación entre impuesto federal y estatal explica parte de la diferencia entre precios finales según origen y lugar de venta.

La entidad también advierte de que las comparaciones entre estados deben leerse con cautela. En Alabama y Georgia existen tasas locales uniformes en todo el estado que añaden alrededor de medio dólar por galón. En Anchorage, la mayor ciudad de Alaska, hay además un impuesto local sobre las ventas de alcohol del 5%. Otros territorios incorporan tasas sobre bebidas alcohólicas dentro del impuesto sobre ventas o aplican cargos por caja o botella.

Ese mosaico fiscal tiene efectos directos sobre fabricantes, distribuidores y comercios. Aunque muchos impuestos recaen formalmente sobre productor, mayorista o minorista y no aparecen como una línea separada en el recibo final, terminan integrados en el precio que paga el consumidor. Por eso la carga tributaria puede pasar desapercibida para buena parte del público pese a su peso real en cada compra.

El documento llega en un momento en que la industria cervecera estadounidense soporta varias presiones al mismo tiempo. Tax Foundation menciona el aumento de gastos ligado a aranceles y también una reducción general del consumo de alcohol entre parte de la población. El cambio es visible sobre todo entre consumidores jóvenes que optan cada vez más por bebidas con baja graduación o sin alcohol.

Para los analistas fiscales de la organización, esta situación abre un debate sobre la utilidad de los impuestos especiales como fuente general de ingresos públicos. Al depender del volumen vendido o del valor declarado del producto según cada sistema estatal, la recaudación puede variar si cambian los hábitos de consumo o si aparecen nuevas categorías comerciales que no encajan bien en las normas actuales.

El informe subraya además que Estados Unidos mantiene un sistema tributario para alcohol basado en categorías separadas para cerveza, vino y destilados. Esa estructura no siempre guarda relación directa con el contenido real de alcohol y puede generar

diferencias entre productos parecidos. Tax Foundation plantea que un modelo basado en la graduación alcohólica sería más simple y más neutral desde el punto de vista fiscal.

La actualización del mapa sirve también para seguir la relación entre fiscalidad y precios relativos dentro del mercado estadounidense de bebidas alcohólicas. Para bodegas exportadoras, importadores europeos y empresas españolas presentes en ese país, estas diferencias ayudan a entender cómo cambia el atractivo comercial de cada estado frente a otras bebidas como el vino o los espirituosos.

En términos prácticos, un estado con una tasa baja sobre cerveza puede favorecer precios finales más contenidos para esa categoría frente a otros mercados donde la carga fiscal es mucho mayor. Esa diferencia altera márgenes comerciales y decisiones logísticas dentro del canal minorista y hostelero estadounidense.

Los datos publicados este lunes, 8 de junio, por Tax Foundation proceden del Distilled Spirits Council of the United States y de departamentos estatales de ingresos públicos. La compilación ha sido realizada por Jacob Macumber-Rosin y Adam Hoffer. El mapa interactivo permite consultar cada territorio por separado y comparar la evolución anual desde ejercicios anteriores.