vinetur

Las exportaciones británicas de espirituosos a Estados Unidos se desploman un 60%

El hundimiento golpea al whisky y la ginebra mientras crecen las importaciones estadounidenses en Reino Unido

viernes 26 de junio de 2026



Las exportaciones de espirituosos del Reino Unido a Estados Unidos se hundieron un 60% en valor durante el primer trimestre de 2026, hasta 12,1 millones de libras, unos 16 millones de dólares, mientras que el volumen bajó un 37,3%, según el último Trade Snapshot de la Food and Drink Federation (FDF). El dato refleja un giro brusco en uno

de los mercados más relevantes para las bebidas británicas y añade presión sobre la planificación comercial de destilados como el whisky y la ginebra.

La FDF sitúa a los espirituosos como el noveno mayor producto británico de alimentación y bebidas exportado a Estados Unidos en ese periodo. Por delante quedó el vino elaborado en Reino Unido, que ocupó la octava posición pese a sufrir también una fuerte caída: un 64,7% menos en valor y un 47,8% menos en volumen.

El whisky, principal producto británico de alimentación y bebidas en ventas al exterior, registró en el mercado estadounidense una bajada del 14% en volumen y del 27% en valor, hasta 182,1 millones de libras, unos 240,7 millones de dólares. La ginebra, tercer mayor producto británico de alimentación y bebidas exportado a Estados Unidos tras el whisky y el salmón, cayó un 24% en volumen y un 17,8% en valor, hasta 39,6 millones de libras, unos 52,3 millones de dólares.

En el conjunto de los mercados internacionales, la evolución fue menos negativa para estas dos categorías. Las exportaciones británicas de whisky aumentaron un 5,4% en volumen durante el primer trimestre y su valor retrocedió un 1,1%, hasta 1.200 millones de libras, unos 1.580 millones de dólares. En ginebra, el volumen subió un 4,4% y el valor avanzó un 2,2%, hasta 133,3 millones de libras, unos 176,2 millones de dólares.

La federación empresarial señala que la retirada del arancel del 10% aplicado por Estados Unidos al whisky británico abre una oportunidad para impulsar las ventas al exterior. Aun así, las cifras del arranque del año muestran que el ajuste comercial sigue siendo intenso y que puede tener efectos sobre márgenes y decisiones de aprovisionamiento en varias categorías de bebidas.

El informe recoge además una pérdida general de pulso en las ventas exteriores británicas de alimentación y bebidas. Entre enero y marzo, su valor total bajó un 4,8% en los mercados internacionales y el volumen cayó un 8,9%, hasta su tercer nivel más bajo desde 2000.

Al mismo tiempo, los productores estadounidenses ganaron terreno en Reino Unido. Las importaciones británicas de alimentación y bebidas procedentes de Estados Unidos crecieron un 11,5%, informa la FDF. Dentro del grupo de los diez principales productos importados desde ese país, el vino ocupó la cuarta posición, los espirituosos la séptima y el whiskey la octava.

Las exportaciones estadounidenses de espirituosos al mercado británico se dispararon un 144,5% en valor durante el primer trimestre, hasta 16,9 millones de libras, unos 22,3 millones de dólares. En volumen avanzaron un 202,2%. En cambio, el whiskey estadounidense siguió una trayectoria parecida a la del whisky británico en su relación bilateral: sus ventas al Reino Unido bajaron un 24,2% en valor, hasta 13,2 millones de libras, unos 17,5 millones de dólares, y un 13,7% en volumen.

El vino británico enviado a Estados Unidos también retrocedió si se toma la serie específica citada por la federación: un 19,5% menos en valor, hasta 23,6 millones de libras, unos 31,2 millones de dólares, y un 14,9% menos en volumen.

En la Unión Europea, el whisky británico mostró una evolución más estable. Su valor subió un 0,9%, hasta 334,3 millones de libras, unos 441,9 millones de dólares, mientras que el volumen cedió un 2,7%.

La consejera delegada de la FDF, Karen Betts, afirmó que producir alimentos y bebidas en Reino Unido resulta más caro que en muchas economías rivales por factores como la energía o el empleo y añadió que los cambios regulatorios agravan esa situación. Betts pidió al Gobierno medidas para mejorar la posición exterior del sector y ayudar a las empresas a aprovechar mejor los acuerdos comerciales y a reducir el coste de operar en Reino Unido.