vinetur

El sector británico de bebidas se rebela contra el impuesto del vino por graduación

Importadores y hostelería piden además ampliar hasta 0,5% la definición legal de bebida sin alcohol

viernes 26 de junio de 2026



Productores, importadores, distribuidores y hostelería del Reino Unido reclaman cambios en varias normas que afectan al negocio de las bebidas, con dos peticiones repetidas por buena parte del sector: revisar el impuesto del vino ligado a tramos de

0,5 grados de alcohol y modificar la definición legal de las bebidas sin alcohol para admitir hasta 0,5% ABV.

La crítica más extendida se dirige al sistema británico que grava el vino en función de incrementos de 0,5% de graduación alcohólica. Chris Davis, responsable de canal en Les Grands Chais de France, afirma que esa política genera fricción operativa y riesgo comercial. Explica que una variación mínima en el grado alcohólico obliga a rehacer precios y documentación de cumplimiento normativo, incluso cuando el vino mantiene el mismo perfil de calidad y sabor.

Davis añade que gestiona una cartera de más de 1.000 vinos para hostelería y tiendas independientes y que cada cambio de 0,5% obliga a revisar listas impresas de precios, contratos comerciales y sistemas internos de ventas. A su juicio, esa estructura fiscal añade trabas a una cadena de suministro ya compleja. La empresa opera en más de 180 países y considera que el mercado británico es una excepción por su rigidez en estos escalones. Su propuesta es volver a un sistema simplificado por bandas y recuperar un tramo fijo del 12,5% para vinos entre 11,5% y 14,5%.

En la misma línea, Gillian Murray, directora de compras de C&C, sostiene que la nueva fiscalidad del vino ha supuesto una carga administrativa importante para las empresas británicas. Señala que cuentan con datos que muestran que cerca del 40% de los vinos que importan cambia su graduación cada año y que eso les obliga a modificar alrededor de 1.000 códigos anuales. Cuando un vino llega con una graduación distinta a la prevista, explica, la empresa debe crear un nuevo código e informar a los clientes para que dejen de pedirlo con la referencia anterior y pasen a otra en una fecha concreta.

Murray asegura además que ese sistema ha obligado a reforzar equipos en puertos, gestión maestra de datos y áreas digitales, con un aumento de los costes fijos. En su opinión, volver a bandas entre 11,5% y 14,5% eliminaría interrupciones cada vez que cambia un código y acercaría al Reino Unido a lo que hacen otros mercados internacionales.

La segunda gran petición afecta a las bebidas sin alcohol. Laura Willoughby, fundadora de Club Soda, plantea que las bebidas con hasta 0,5% ABV puedan etiquetarse como “alcohol free” en el Reino Unido. Recuerda que la Unión Europea aprobó el año pasado un paquete para el vino por el que un producto con 0,5% puede llamarse vino sin alcohol, mientras que la mención “zero” queda reservada para bebidas con 0,05% o menos.

Willoughby sostiene que ese cambio ayudaría al consumidor porque parte del público interpreta ahora que beber una referencia con 0,5% equivale a consumir alcohol y dejar de estar sobrio. Añade que muchos alimentos y bebidas cotidianos contienen niveles similares. También cree que armonizar la definición con otros mercados evitaría cambios de etiquetado en las marcas británicas que exportan.

A su juicio, es importante que el 0,0% no se convierta en la única referencia considerada realmente sin alcohol. Advierte de que eso obligaría a desalcoholizar casi todos los productos y dejaría al sector en manos de empresas más grandes. También considera que perjudicaría a quienes elaboran bebidas mediante métodos naturales, como algunas cervezas fermentadas o marcas como Mother Root o Botivo, al empujarles a reformular sus productos.

Rob Hobart, director de marketing de Asahi UK, respalda la revisión abierta por el Gobierno británico sobre la definición de productos sin alcohol. Aunque sus marcas Peroni Nastro Azzurro 0.0% y Asahi Super Dry 0.0% ya cumplen el umbral actual, considera razonable ampliar la categoría hasta 0,5%. Cree que eso permitiría una oferta más coherente en los comercios, reduciría dudas sobre colocación y comercialización y daría más margen a los productores para innovar. También apunta a un posible aumento de la oferta para el consumidor y a una mejor comprensión de esta categoría.

Las reclamaciones no se limitan al vino o al etiquetado. Will Beckett, cofundador de Hawksmoor, sitúa la fiscalidad general como el principal problema para la hostelería británica y pide una rebaja del IVA. Afirma que el sector de restauración paga más impuestos que cualquier otro ámbito de la economía y cifra en hasta el 75% del beneficio antes de impuestos lo que termina en manos del Tesoro. Señala tres cargas

principales: un IVA del 20%, frente a una media europea del 10%-13%, las cotizaciones empresariales y los impuestos locales sobre inmuebles.

Beckett vincula esa presión fiscal con la pérdida de 89.000 empleos desde los Presupuestos de 2024. Según su relato, muchos locales han recortado horas, subido precios o cerrado. Añade que cerca del 80% del sector está formado por pubs y restaurantes familiares pequeños, con más dificultades para mantener márgenes positivos. Defiende bajar el IVA al 10% para dar aire a negocios con rentabilidad limitada.

Otra norma cuestionada es la Responsabilidad Ampliada del Productor (EPR). Hal Wilson, cofundador y comprador de vino en Cambridge Wine Merchants, considera razonable su intención inicial, pero cree que está mal redactada. Explica que bares, pubs y restaurantes ya pagan el reciclaje mediante contratos privados y aun así deben entrar en ciertos cálculos salvo cuando el producto se sirve por copas.

Wilson asegura que completar la declaración EPR obliga a pedir a cada cliente profesional información sobre cuánto vende por copa y cuánto por botella. Considera ese trámite innecesario y añade que muchas empresas no aceptan asumir un segundo cargo porque ya pagan uno por reciclaje. Propone dar por hecho que el 95% de los residuos no domésticos vendidos al canal profesional ya está cubierto por otros sistemas. También critica el gravamen aplicado al vidrio y afirma que es ocho veces superior al de Alemania.

En materia medioambiental, Anne Jones, consultora en sostenibilidad del vino, pide sustituir la suma actual de planes e incentivos para agricultores y viticultores por un único sistema basado en resultados medibles sobre biodiversidad, suelo, agua y captura de carbono. Considera que el modelo actual genera demasiada burocracia y mide más el papeleo y el cumplimiento formal que los efectos reales sobre los ecosistemas.

Estas peticiones importan al negocio de las bebidas porque cualquier cambio fiscal o definitorio puede alterar trámites aduaneros, códigos internos, etiquetado y precios finales en vino, cerveza o espirituosos. Para importadores, distribuidores y hostelería, una modificación normativa puede traducirse en más trabajo administrativo o en

menos carga operativa según cómo quede redactada la ley.