vinetur

Estonia prepara licencias más caras para reducir puntos de venta de alcohol en el país

La medida puede encarecer la compra y golpear a importadores, pequeños comercios y negocios complementarios

lunes 20 de julio de 2026



Estonia estudia implantar nuevas tasas para las licencias de venta de alcohol, una medida que puede reducir el número de establecimientos que venden cerveza, vino y espirituosos y que, si los comercios trasladan ese gasto al precio final, puede encarecer

la compra para los consumidores.

La propuesta llega después de varios años de aumento del número de licencias. En la actualidad hay unas 10.000 autorizaciones de venta de alcohol en el país. La radiotelevisión pública estonia ERR cifra además en el 90% la proporción de ciudadanos que tienen una tienda con venta de alcohol a menos de 10 minutos de casa, un dato que refleja la expansión del canal minorista y su apuesta por la proximidad.

La Organización Mundial de la Salud ha recomendado recurrir a licencias de pago para reducir el número de puntos de venta, y el Ministerio de Asuntos Sociales de Estonia está valorando esa vía. El departamento sostiene que estas tasas podrían frenar la proliferación de locales con alcohol y facilitar un mayor control por parte de las autoridades.

El ministerio prevé completar antes de final de año un análisis sobre qué sistema de licencias sería adecuado para Estonia. Entre las opciones que se barajan figura un modelo en el que abrir una tienda en una zona con alta densidad de puntos de venta resulte más caro. También se contempla exigir condiciones más estrictas para obtener la autorización.

El posible efecto sobre el comercio preocupa a pequeños negocios y cooperativas locales. En la tienda del pueblo de Leesi, en Juminda, las ventas de alcohol representan hasta el 30% de la facturación, según ERR. Uno de los miembros del consejo de la cooperativa, Ants Viirmaa, afirma que si la tasa es solo simbólica apenas cambiará nada, pero avisa de que una cuantía elevada sí tendría efecto sobre el negocio y sobre el precio final.

Viirmaa sostiene que cualquier impuesto acaba reflejándose en el precio al consumidor y advierte del riesgo de que una subida excesiva empuje parte de la demanda hacia canales ilegales. A su juicio, si la botella se encarece demasiado, algunos compradores buscarán alternativas fuera del comercio regulado.

También hay dudas entre negocios para los que el alcohol es una actividad secundaria. Getriin Hermlin, directora ejecutiva de Rikets Flowers, explica que su cadena vende alcohol como complemento para regalos, por ejemplo junto a un ramo encargado por

internet. En ese caso, dice, si la licencia deja de ser rentable por su importe o por la carga administrativa asociada, la empresa dejaría de ofrecer ese servicio.

Hermlin añade que esa decisión no solo afectaría a la venta puntual de vino o champán, sino también al lugar donde algunos clientes hacen otras compras. A su juicio, una regulación más cara o compleja puede favorecer a las grandes cadenas frente al comercio independiente.

La medida tiene además posibles efectos para el sector de bebidas. Menos licencias supondrían menor presencia comercial para cerveza, vino y espirituosos en el canal minorista y añadirían presión sobre las estrategias de precios y distribución en Estonia, sobre todo para operadores pequeños o negocios que usan estas referencias como venta complementaria.