vinetur

El whisky irlandés logra su mayor volumen de ventas con 16,4 millones de cajas

La patronal reclama una rebaja fiscal del 10% tras caer el peso de Estados Unidos al 38%

jueves 24 de septiembre de 2026



El whisky irlandés cerró 2025 con ventas mundiales de 16,4 millones de cajas y exportaciones por valor de 930 millones de euros, al tiempo que redujo su dependencia de Estados Unidos. Los datos forman parte de la propuesta previa al Presupuesto de 2027 que la Irish Whiskey Association (IWA) presentó este martes, 22 de septiembre, con una petición central al Gobierno irlandés: una rebaja inmediata del 10% en el impuesto especial sobre las bebidas alcohólicas. Esa bajada fiscal no ha sido aprobada

y, por ahora, es una demanda de la patronal.

La organización sostiene que las 16,4 millones de cajas suponen el mayor volumen alcanzado hasta ahora por la categoría. Añade que el valor económico total ligado al whisky irlandés superó los 5.000 millones de euros en 2025 y que fue la única categoría de bebidas espirituosas que ganó cuota de mercado ese año.

Uno de los cambios que más peso tiene en las cifras recientes es la menor dependencia del mercado estadounidense. Según la IWA, Estados Unidos absorbía el 49% de las exportaciones de whisky irlandés en 2023 y bajó al 38% en 2025. Son 11 puntos menos en dos años, lo que equivale a una caída relativa del 22,4%. La asociación vincula ese giro a la necesidad de repartir mejor el riesgo comercial entre varios destinos en un momento de incertidumbre en algunos mercados clave.

Para mantener esa línea, la patronal pide reforzar los equipos de Bord Bia dedicados a nuevos destinos y crear ayudas directas para que las empresas acudan a ferias comerciales y refuercen su promoción en países como India, Japón, Sudáfrica y Nigeria. La IWA considera que esa labor exige gasto comercial, personal especializado y presencia continuada, algo que resulta más difícil para las destilerías pequeñas.

La asociación sostiene que el sector ha soportado un periodo complicado. Recuerda que 2025 dejó paradas de producción y el cierre de algunas destilerías, aunque añade que en 2026 ha aumentado la actividad en mercados emergentes, ha entrado inversión de socios internacionales y se han mantenido ventas altas tanto en volumen como en valor. Todo ello, afirma, pese a los aranceles en algunos mercados, la inflación energética y el encarecimiento de otros gastos de explotación.

La primera petición de la IWA se centra en la fiscalidad. La organización afirma que Irlanda mantiene una de las cargas más altas de la Unión Europea sobre las bebidas espirituosas y que ese esquema penaliza a las destilerías, a la hostelería y a los negocios vinculados al turismo. Como apoyo a esa reclamación, recuerda que el consumo per cápita en Irlanda ha caído un 35% en los últimos 25 años, mientras el nivel del impuesto sigue por encima de la media comunitaria.

La patronal avisa de que muchos productores locales, en especial pequeñas y medianas empresas situadas en zonas rurales y proyectos recientes, pueden ver limitada su capacidad de operar en los próximos años si no llegan apoyos específicos. A su juicio, la presión fiscal se suma al recibo energético, al embalaje, al transporte marítimo y a las futuras tarifas del agua para usos no domésticos.

La estructura de gastos ocupa una parte central de la propuesta. La IWA recuerda que la destilación consume mucha energía y que las empresas manejan previsiones de subidas de hasta el 20% en ese capítulo. Añade que el transporte marítimo internacional puede encarecerse hasta un 80% y que entre 2026 y 2029 se prevén aumentos en las tarifas del agua para usuarios no domésticos. Por eso reclama un plan específico de alivio energético, que el Estado asuma íntegramente esas subidas del agua mediante transferencias centrales a Uisce Éireann y una simplificación de las cargas regulatorias para las pymes.

El director de la IWA, Eoin Ó Catháin, afirmó que el whisky irlandés mueve más de 5.000 millones de euros en todo el mundo, pero advirtió de que el Gobierno no debería dar por segura esa posición. A su juicio, una rebaja del 10% en el impuesto especial y apoyo directo para abrir nuevos mercados ayudarían a evitar una pérdida de inversión y empleo fuera de los grandes núcleos urbanos. También sostuvo que la presión sobre la energía, el embalaje y el transporte puede erosionar la posición internacional del sector si no se toman medidas en el Presupuesto de 2027.