vinetur

La patronal del whisky escocés pide al Reino Unido una rebaja fiscal para elevar ingresos

El sector alega que los destilados pagan hasta cuatro veces más que cerveza, sidra y vino

miércoles 30 de septiembre de 2026



La Scotch Whisky Association (SWA), la patronal del whisky escocés, ha pedido al Gobierno británico que rebaje el impuesto especial sobre los espirituosos en el Presupuesto de otoño de 2026, previsto para octubre. La organización sostiene que una

bajada del gravamen no reduciría la recaudación, sino que podría elevarla. Por ahora no hay ninguna decisión confirmada por Londres.

La petición quedó recogida en la propuesta presupuestaria que la SWA presentó el pasado 9 de septiembre con el lema “Cut duty, raise revenue, boost the nation”. Su director ejecutivo, Mark Kent, defiende que el nivel actual del impuesto ha ido demasiado lejos y que una corrección daría margen a los productores para invertir y mantener empleo.

El apoyo político llegó dos días después. El pasado 11 de septiembre, el primer ministro de Escocia, John Swinney, respaldó públicamente la petición de la industria y afirmó que las subidas del impuesto habían colocado una presión excesiva sobre el sector. Ese respaldo no equivale a un cambio de política en el Reino Unido, ya que la decisión depende del Gobierno británico y se conocerá cuando presente su presupuesto.

La patronal del sector argumenta que los espirituosos soportan una carga fiscal muy superior a la de otras bebidas alcohólicas. En su planteamiento asegura que el whisky y el resto de destilados pagan hasta cuatro veces más impuestos que la cerveza, la sidra y el vino. También afirma que el impuesto sobre los espirituosos ha subido un 17% en los tres últimos años.

A esa reclamación se suman los datos oficiales de recaudación. Las cifras de HMRC, la agencia tributaria británica, muestran que los ingresos por impuestos sobre espirituosos cayeron un 2,3% en el ejercicio 2025-26, hasta 4.060 millones de libras, frente a los 4.150 millones del ejercicio anterior. La caída equivale a 94 millones de libras menos. En el mismo periodo, la recaudación del vino bajó un 2%, hasta 4.630 millones; la de la cerveza retrocedió un 1,9%, hasta 3.540 millones; y la de la sidra subió un 33,5%, hasta 295 millones. En conjunto, los ingresos por alcohol descendieron un 1,4%, hasta 12.400 millones de libras.

La industria utiliza esas cifras para defender que el sistema no está dando el resultado esperado. Además de la SWA, ocho organizaciones empresariales británicas han sostenido que la recaudación por impuestos al alcohol está 1.100 millones de libras por debajo de lo previsto cuando entró en vigor el actual sistema impositivo en 2023. Su tesis es que una fiscalidad más alta no siempre se traduce en más ingresos si reduce

ventas o presiona la rentabilidad de fabricantes y distribuidores.

La discusión interesa también fuera del Reino Unido, en especial en Asia, donde hay coleccionistas, importadores y compradores de barricas pendientes del movimiento del Tesoro británico. La razón no es tanto un efecto automático sobre el precio final en esos mercados como el impacto indirecto que puede tener sobre los productores de scotch. En términos generales, el impuesto especial británico se aplica cuando el alcohol se libera para su venta en el mercado del Reino Unido y no cuando se exporta, de modo que una rebaja no implica por sí sola que el whisky escocés vaya a ser más barato en Asia.

Aun así, la política fiscal británica influye en la estructura de márgenes y en el ritmo de inversión de las destilerías. Si el impuesto se mantiene alto, las empresas pueden tener menos espacio para lanzar producto en su mercado doméstico, mover stock o dedicar recursos a nuevas partidas. Si baja, podría aliviar la presión financiera en el Reino Unido y cambiar la percepción del mercado sobre la salud del sector. Para el negocio de las bebidas, esa variable importa porque altera precios de salida, planificación fiscal y decisiones de inversión en barricas, además de influir en el posicionamiento del scotch frente a otras categorías y otros orígenes en los lineales internacionales.

La propia SWA ha ligado esa petición fiscal a la necesidad de aprovechar mercados exteriores como India, Estados Unidos y China. En paralelo, el marco comercial se está moviendo en otros frentes. La patronal anunció el 24 de julio que el comercio con arancel cero hacia Estados Unidos había sido restablecido, una novedad que puede aliviar otra parte de la presión sobre el sector. Ese cambio es distinto del debate sobre el impuesto británico, pero ayuda a entender por qué las empresas observan a la vez la política fiscal interna y el acceso a mercados exteriores.

Con la información disponible, no se puede dar por hecho ningún recorte ni calcular un efecto concreto sobre los compradores asiáticos. La SWA no ha visto aceptada aún su petición y la fecha exacta del Presupuesto de octubre no figura en los datos conocidos hasta ahora. El foco sigue puesto en la decisión que adopte el Gobierno británico durante ese mes.