vinetur

# La subida del impuesto a los destilados en Alemania amenaza a parte del sector

Paehler-Rietberg denuncia un trato fiscal desigual frente a cerveza, vino y espumosos

lunes 23 de noviembre de 2026



El fabricante alemán de destilados Paehler-Rietberg, con sede en Rietberg, ha advertido de que la subida prevista del impuesto sobre el alcohol para los espirituosos en Alemania puede acabar en un alza de precios y en problemas para parte de las

empresas del ramo. La firma rechaza además que la medida se centre en los destilados mientras cerveza, vino y espumosos quedarían fuera.

El pasado 22 de noviembre, Hendrik Dirkwinkel, director gerente de la compañía, afirmó que su empresa intentará salir adelante, pero teme que otras firmas del sector no puedan hacer lo mismo si la reforma sigue su curso. Su principal objeción es el distinto trato fiscal entre categorías de bebidas alcohólicas, una diferencia que la empresa considera injusta.

Paehler-Rietberg acumula 105 años de actividad y es conocida en Alemania por la elaboración de espirituosos de marca. Para una casa con ese perfil, un aumento del impuesto especial puede tener un efecto directo sobre el precio final de cada botella y, al mismo tiempo, reducir el margen que queda en la cadena comercial si una parte del alza no se traslada al consumidor.

La empresa considera probable una subida de precios. Ese efecto es habitual cuando se eleva un impuesto indirecto sobre una categoría concreta: fabricantes, distribuidores y comercios deciden después qué parte absorben y qué parte repercuten al público. En los destilados, donde el componente fiscal ya pesa en la formación del precio, cualquier cambio puede alterar con rapidez la posición de las marcas en tienda y en hostelería.

La advertencia de Paehler-Rietberg tiene también una lectura más amplia para el negocio de las bebidas en Alemania. Si el gravamen sube solo para los espirituosos, la relación de precios entre licores, cerveza, vino y espumosos podría cambiar. Ese movimiento no implica por sí solo un trasvase automático de ventas, pero sí puede influir en la elección del consumidor y presionar a los productores de destilados en un mercado muy sensible al precio.

A eso se suma el efecto sobre los márgenes. Las grandes compañías suelen disponer de más capacidad para repartir un golpe fiscal entre distintos productos o renegociar condiciones con la distribución. Las empresas medianas y pequeñas cuentan con menos margen de maniobra y, por tanto, pueden notar antes el impacto en su rentabilidad. La inquietud expresada por Dirkwinkel va en esa línea: el problema no sería solo pagar más impuestos, sino hacerlo en un segmento que quedaría en peor posición que otros dentro del mismo mercado.

Desde la empresa entienden que esa diferencia puede afectar a la viabilidad de parte del tejido productor. Dirkwinkel llegó a plantear que algunas compañías del sector podrían quedar en una situación muy comprometida si la subida prevista se aprueba en los términos anunciados. La frase refleja la preocupación de un fabricante familiar que, aun confiando en mantener su actividad, ve más difícil el panorama para otras destilerías.

En términos fiscales, la discusión tiene peso más allá de un solo productor. Cuando una administración eleva la carga sobre una categoría y mantiene sin cambios otras bebidas alcohólicas, no solo sube la presión sobre esa familia de productos. También se modifica el equilibrio impositivo dentro del mercado y se introducen diferencias que luego se reflejan en el lineal, en la restauración y en la política comercial de las marcas.

Paehler-Rietberg sitúa precisamente ahí el núcleo de su crítica. La compañía no cuestiona solo el importe de la subida prevista, sino el hecho de que recaiga sobre los espirituosos y deje al margen a cerveza, vino y espumosos. En un país con un mercado amplio de bebidas alcohólicas, esa asimetría podría obligar a los fabricantes de destilados a revisar precios, promociones y volúmenes para no perder terreno frente a categorías con una carga fiscal distinta.