vinetur

Expertos en Bar Convent Berlin analizan la industria de las bebidas espirituosas y su futuro

El sector afronta inflación, impuestos y cambios regulatorios mientras el mercado estadounidense supera los 37.000 millones de dólares en 2024

martes 14 de octubre de 2025



El sector de las bebidas espirituosas atraviesa un periodo de incertidumbre económica internacional, marcado por la inflación, el aumento de los costes y las políticas comerciales cambiantes. En este escenario, los responsables de marcas y distribuidores buscan fórmulas para adaptarse y aprovechar las oportunidades que surgen.

Durante el seminario ‘Navigating Economic Uncertainty: Turning Global Disruption into Opportunity’, celebrado en la feria Bar Convent Berlin (BCB), varios expertos analizaron la situación actual y las posibles estrategias para el sector. Nick Gillett, director general de la distribuidora Mangrove Global, explicó que las marcas pequeñas cuentan con dos ventajas: la agilidad y la pasión de sus fundadores. Según Gillett, estos factores permiten a las empresas más pequeñas adaptarse con rapidez a los cambios del mercado y a las nuevas normativas.

Gillett señaló que la volatilidad económica, los cambios en la disponibilidad de capital y las variaciones en los impuestos son factores que afectan a toda la industria. Sin embargo, las empresas grandes suelen tener cadenas de suministro muy estructuradas, lo que dificulta una adaptación rápida. Por el contrario, las marcas pequeñas pueden modificar aspectos como el embalaje o la estrategia de precios en menos tiempo.

Uno de los ejemplos mencionados fue la introducción del sistema Extended Producer Responsibility (EPR) en Reino Unido, que grava a los productores para fomentar el reciclaje de materiales. El impuesto sobre el vidrio para 2025-2026 será de 192 libras por tonelada. Gillett explicó que, ante este aumento de costes, la única opción viable es trasladar el gasto al cliente o buscar alternativas en el embalaje, como el uso de aluminio, que es más ligero y reciclable.

El impacto de las políticas comerciales internacionales también fue objeto de análisis. Gillett recordó el efecto de los aranceles impuestos por la Unión Europea al whisky estadounidense durante la anterior presidencia de Donald Trump. Esta medida encareció el producto y permitió a otros productores ocupar parte del mercado. En Canadá, la retirada de productos estadounidenses de las estanterías como respuesta a nuevas amenazas arancelarias ha provocado una caída del 85% en las exportaciones de bebidas espirituosas estadounidenses durante el segundo trimestre de 2025.

Gillett subrayó que las marcas capaces de ajustar su embalaje y precios sin perder calidad son las que logran aprovechar mejor las oportunidades que surgen en este entorno cambiante. Insistió en que la rapidez y la capacidad de reacción son elementos clave para las empresas que no ocupan posiciones dominantes en el mercado.

Christine LoCascio, responsable de política y estrategia en el Distilled Spirits Council of the US (Discus), coincidió en la importancia de la agilidad para adaptarse a los cambios. LoCascio describió el mercado estadounidense como sólido desde el punto de vista de los ingresos para los proveedores. En 2024, las ventas de bebidas espirituosas superaron a las de cerveza y vino, representando el 42,2% del mercado en términos de ingresos para los proveedores. El valor del mercado estadounidense superó los 37 millones de dólares ese año.

Según datos de NielsenIQ, en la primera mitad de 2025 las bebidas espirituosas mantuvieron un mejor comportamiento que el vino y la cerveza tanto en volumen como en valor. Aunque el volumen cayó un 1,1% respecto al año anterior, el valor aumentó un 1,3%. Sin embargo, las exportaciones estadounidenses descendieron en el segundo trimestre del año.

LoCascio repasó algunas tendencias del sector en la última década. El whisky estadounidense ha crecido un 93%, mientras que los cócteles y productos listos para beber han experimentado un aumento superior al 900%. Tequila y mezcal han crecido más del 200%, y el vodka un 25%. Los ingresos de los proveedores en las categorías con mayor crecimiento casi se han triplicado, alcanzando los 16.300 millones de dólares.

Las políticas arancelarias siguen siendo una preocupación para el sector, pero también pueden abrir nuevas oportunidades. LoCascio mencionó la reducción del arancel indio sobre el whisky estadounidense del 150% al 100%, lo que supone una mejora para los exportadores, aunque la tasa sigue siendo elevada. También señaló la eliminación por parte de Turquía de los aranceles del 70% sobre productos estadounidenses tras siete años de aplicación.

El turismo vinculado a las destilerías es otro factor que contribuye al desarrollo económico del sector en Estados Unidos. Muchas destilerías están apostando por esta vía para fortalecer sus marcas y la relación con los consumidores. La formación y la eficiencia energética también se presentan como oportunidades para mejorar la rentabilidad. LoCascio explicó que Discus colabora con la Agencia de Protección Ambiental estadounidense para ayudar a las destilerías a reducir sus costes energéticos.

La asociación trabaja para defender los intereses del sector ante cuestiones como los aranceles, la fiscalidad o la regulación científica del alcohol. El objetivo es modernizar la política y proteger el crecimiento económico del sector de las bebidas espirituosas.