

# El mercado de la cerveza en Israel

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Tel Aviv

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO  
DE MERCADO

3 de julio de 2023  
Tel Aviv

Este estudio ha sido realizado por  
Juan Antonio Merino Romero

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Tel Aviv

<http://israel.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0



## 1.1. El mercado de la cerveza en Israel

El presente estudio ofrece una visión sobre el sector de la cerveza en Israel. En términos generales, se trata de uno de los más grandes dentro del sector de las bebidas alcohólicas. En 2021 se consumieron en el país cerca de 110 millones de litros, por un valor de 4.000 millones de séqueles (NIS). Ese mismo año, además, se registró un crecimiento de las ventas del 21 %.

Sin embargo, las cifras de consumo per cápita son más moderadas que en otros países desarrollados. En Israel se consumen cerca de 43 litros de cerveza por persona y año, mientras que en países europeos con una mayor tradición el consumo per cápita se mueve en torno a los 100 litros anuales.

La producción doméstica no es suficiente para suplir la demanda, por lo que la mayor parte del producto comercializado proviene de la importación. En este sentido, los principales productores nacionales son Israel Beer Breweries Ltd. (IBBL) y Tempo Beer Industries Ltd., que además de producir también actúan como importadores y distribuidores de cervezas extranjeras. A estos habría que sumar Tymco Beer Ltd., que ha doblado su cuota desde 2017 y actualmente supone en torno al 10 % del mercado. Junto a estos grandes actores industriales encontramos un ecosistema de microcervecías de reciente desarrollo, pero muy dinámico, cuya producción de cervezas artesanales y *premium* es cada vez más relevante.

Por otra parte, y como se ha dicho, las importaciones juegan un papel principal en este mercado. Además de constituir la mayor parte del consumo, la tendencia es ascendente: entre 2017 y 2022, las importaciones de cerveza hacia Israel aumentaron su valor en más del 35 %. Los principales países de origen son Bélgica (20 %), México (19 %) y Alemania (17 %). Estos tres países de amplia tradición y con una fuerte industria cervecera concentraron más de la mitad de las importaciones israelíes (56 %). España representa un 2 %, lo que sin embargo no es despreciable: se sitúa entre los 10 primeros exportadores a Israel por delante de grandes productores como Reino Unido.

La marca más consumida en Israel es la local Goldstar (22 % de cuota); le siguen Carlsberg (que, pese a ser extranjera, se produce localmente) y Tuborg, con un 11 % y 6 % de cuota respectivamente. La siguiente marca puramente local en aparecer en el ranking es Macabee, con un 3,5 %. Por otra parte, algunas microcervecías han alcanzado posiciones nada desdeñables para su pequeño tamaño. Alexander y Jem's Beer, por ejemplo, se mueven en torno al 1 % de cuota de mercado cada una.

En cuanto a la demanda, es importante resaltar que Israel no es un país grande. Cuenta con unos 10 millones de habitantes, de los cuales el 73 % es judío y el resto, en su mayoría, musulmanes. Las normas religiosas en cuanto a la alimentación tienen un rol muy relevante en el país, y si bien la cerveza no tiene restricciones específicas para la población judía salvo en algunos supuestos, en el caso de los musulmanes su consumo no es aceptado. En términos generales, se trata de la única



nación desarrollada donde la población está creciendo a un ritmo fuerte, y el consumo de cerveza aumenta año tras año.

La mayor parte de la cerveza vendida en Israel es lager, como es habitual en las zonas de clima caluroso. Las lagers de gama media representan la inmensa mayoría del volumen vendido en el país. Sin embargo, las cervezas artesanales son cada vez más demandadas por los consumidores, siendo el segmento de mercado que más crece en los últimos años. Un factor más para tener en cuenta es la fuerte estacionalidad: casi toda la venta de cerveza se concentra en los meses de verano. Si observamos la totalidad del mercado, la tendencia es hacia un crecimiento de la demanda en todos los segmentos.

Los precios de venta de este producto se mueven entre los 5 NIS y los 40 NIS por litro, dependiendo del nicho de mercado que ocupe la marca. Podemos distinguir entre cervezas económicas (5-15 NIS), de posicionamiento medio (15 - 25 NIS), y las marcas más selectivas y de posicionamiento premium (25 - 40 NIS). Las marcas más populares son las de gama media, si bien las que presentan un mayor crecimiento son las situadas en el segmento premium.

Actualmente, los precios en muchos sectores de la economía de Israel están aumentando. La tendencia es especialmente relevante en el sector de la alimentación y las bebidas. En este sentido, este año los principales productores han anunciado subidas de entre el 5 % y el 8 %, dependiendo de la marca. A esto hay que sumar otros factores que empujan los precios al alza, como el aumento del impuesto al alcohol o la disrupción generalizada en las cadenas de suministro durante la pandemia de COVID-19. Además, el cambio de tendencia desde septiembre de 2022 en el tipo de cambio genera un incremento de los precios en moneda local.

En el mercado israelí es común que se firmen acuerdos de distribución en exclusiva, debido principalmente a su reducido tamaño. En este sentido, los importadores actúan como distribuidores tanto al canal *off trade* como *on trade*. Las diferencias en el precio final entre estos dos canales son muy considerables, y en este sentido cabe destacar que la inmensa mayoría de ventas de cerveza se realizan a través del canal *off trade* (81 % del consumo total). Sin embargo, esto sólo representa el 53 % del total del valor vendido, por lo que el canal HORECA u *on trade* es significativamente más lucrativo.

Los requisitos de etiquetado en este mercado son estrictos y normalmente difieren de los aplicados en otros lugares. Es importante prestar especial atención a la normativa, y lo ideal es contar con un representante o socio local que conozca tanto el idioma como las particularidades legales de Israel.

En cuanto a las principales barreras de entrada para el producto extranjero, cabe destacar que la reciente reforma de las importaciones no afecta directamente a la cerveza, que sin embargo no está sujeta a especiales restricciones. La más relevante es un impuesto a la venta de bebidas alcohólicas de 2,53 NIS por litro, por un lado, y por otro los requisitos legales y técnicos que la Standards Institution of Israel exige. A pesar de esto, conviene decir que la tendencia general en el mercado



es hacia la convergencia con los estándares comunitarios. Este proceso ya se ha efectuado en muchos sectores alimentarios este año, y es previsible que continúe profundizándose en el futuro próximo.

Por otro lado, el país presenta peculiaridades que hay que tener en cuenta, como es la normativa *kosher*. En el caso específico de la cerveza, solo deja de ser *kosher* si se le añaden sabores o aromas. Además, en algunas festividades como Pésaj no puede consumirse ya que contiene cereal.

## 1.2. Perspectivas y oportunidades

En los próximos años se espera que las ventas de cerveza aumenten en todos los segmentos. Se estima un crecimiento general del 38 % para este mercado en los próximos años que, sin embargo, se torna especialmente relevante en el caso de las cervezas premium o artesanales, cuyo crecimiento para 2026 se proyecta en un 113 % tomando como referencia datos del año 2021. Segregados por origen los datos son todavía más interesantes: la cerveza premium local aumentaría sus ventas en este periodo un 68,7 %, mientras que la importada lo haría en un 116 %.

Otro dato sorprendente es el de la cerveza sin alcohol. Este segmento representa una cuota de mercado muy reducida que sin embargo muestra las mejores perspectivas de crecimiento: para 2026 se prevé un aumento de las ventas de más del 150 %.

Se trata, como se ha visto, de un sector muy concentrado que sin embargo podría experimentar cambios en los próximos años. La reforma de las importaciones y otros esfuerzos del gobierno por liberalizar amplios sectores económicos han supuesto la entrada de nuevos actores, favoreciendo especialmente a empresas europeas. Por ejemplo, la llegada de nuevos distribuidores al país puede ser un factor clave en la dinamización del sector.

# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)

