vinetur

La calidad de la Ribera del Duero conquista a los importadores de EEUU

martes 20 de diciembre de 2022

ESCRITO POR REDBOTTLEINT



Invitados por ASEBOR, siete grandes importadores de Estados Unidos visitan estos días la Denominación de Origen

Estados Unidos es desde hace años uno de los grandes objetivos de las bodegas de Ribera del Duero. Es la mayor potencia económica mundial y sin duda representa una gran oportunidad para los vinos de la Denominación de Origen. Con el objetivo de tender puentes y abrir nuevas vías, la Asociación Empresarial de Bodegas de la Ribera del Duero, ASEBOR, ha invitado a 3 importadores de California, estado líder en consumo de vino, 2 de Washington, en el top 5 de consumo de vino; uno de Georgia, el estado con mayor proyección en los últimos años y fuertemente demandado por las bodegas de Asebor, y uno de Luisiana, puerta de entrada al sur de los Estados Unidos. "Nunca antes se había invitado a una Misión Inversa de **ASEBOR** a importadores de estos últimos tres estados", explica el presidente de Asebor, **Iker Ugarte**.

Ellos lo tienen claro: superados los aranceles de Trump, las puertas de EEUU están abiertas y el mercado estadounidense espera. "Aquí por ejemplo, en Washington se consume mucho vino americano pero a nivel europeo beben mucho vino español, italiano y francés", subraya Basilio Rodríguez, de Casa Ventura.

En su opinión, el vino español y concretamente de la **Ribera del Duero** "tienen muy buena fama" en Estados Unidos. "A la gente le gusta los vinos con mucho carácter y estructura y **los de Ribera del Duero encajan muy bien con el perfil americano**".

Por ello, insiste en la importancia de "perder el miedo y viajar". "Yo les recomendaría que fuesen a EEUU para conocer el consumidor y los restaurantes donde puede encajar sus vinos", anima convencido de que a la hora de valorar el vino de calidad, hay que "educar" al consumidor estadounidense y explicar las cualidades que distinguen a esta tierra de vinos como la climatología, la orografía y el terruño. "También es importante que cuenten la historia que hay detrás de una botella".

En detalle, la importadora, Vela McClam Mitchell, de LemaeGroup, una empresa especializada en vinos de Francia pero que se ha abierto a Italia, Portugal y España, apunta a vinos afrutados y con cuerpo, con muy buen equilibrio entre fruta y alcohol y que "estén bien integrados con la madera, sin que la madera sea lo más importante". "Desde el primer momento hemos probado vinos espectaculares. Todos están a un nivel muy muy muy alto".

En su cuarto viaje a España y segundo a la Ribera del Duero, ArisTzikas, de ManiImports, asegura que para empezar a vender vino en Estados Unidos el mejor sitio es California, una región "líder en producción que ya conoce y valora el vino de calidad". "Lo nuevo de lo nuevo está ahí".

Sobre Estados Unidos

Estados Unidos es el cuarto país con mayor superficie a nivel mundial con 9.833.517 km2 y una población de 332.021.000 de habitantes. En la actualidad representa la mayor economía a nivel mundial pero además se le tiene como el principal receptor y emisor de inversiones internacionales.

En cuanto al sector vinícola, alrededor de un tercio del vino consumido en EE.UU. es de importación, procedente sobre todo de Italia y Francia. España es el sexto origen de importaciones del vino en volumen y el cuarto en valor, con una cuota del 6%, exportando 68,3 millones de litros y 358,6 millones de dólares.

Los diez estados con mayor consumo de vino embotellado son:

- 1. California, con 2.363.179 cajas de vino.
- 2. Texas, con 598.126 cajas
- 3. Nueva York: 490.150 cajas
- 4. Washington: 453.544 cajas
- 5. Florida: 438.923 cajas
- 6. Pensilvania: 451.539 cajas
- 7. Illinois: 314.532 cajas
- 8. Oregón:288.537 cajas
- 9. Colorado: 257.958 cajas
- 10. Virginia: 209.869 cajas.

El consumidor de vino estadounidense

En 2020 los hábitos de consumo cambiaron en Estados Unidos y tras la pandemia las ventas en supermercado han caído frente a un incremento del consumo en el canal HORECA, que se ha disparado aumentando un 13% en valor y un 10% en volumen.

En cuanto al perfil del consumidor, los Boomers (personas entre 56 y 74 años) son los que más vino consumen, seguidos por los Gen X (entre 40 y 55 años), los Millennials(entre 24 y 39 años); y finalmente los Matures (de 75 en adelante). El 2020 losMillennials intensificaron su participación en el consumo de vino en los EEUU al pasar del 18% en 2019 al 20.3% en 2020. Por el contrario, el consumo de la generación Boomer (de 56 a 74 años) disminuyó del 40,1% en 2019 al 36,4% en 2020.

En cuanto al consumidor joven, cada vez se abre más al vino y a diferencia de los mayores, está dispuesto a probar y explorar.