vinetur

El sector vinícola de Estados Unidos en alerta por posibles nuevas tarifas

La administración Trump podría reintroducir tarifas sobre vinos europeos del 25%

miércoles 27 de noviembre de 2024



El sector vinícola de Estados Unidos se encuentra ante la posibilidad de nuevas tarifas sobre los vinos importados, una medida que podría afectar gravemente a importadores, distribuidores, minoristas y restaurantes en el país. Tras las elecciones presidenciales,

existe la preocupación de que la administración de Donald Trump pueda reintroducir aranceles similares a los impuestos durante su primer mandato, cuando las tarifas alcanzaron el 25 % para vinos procedentes de Francia, España y Alemania.

En ese periodo, los importadores estadounidenses pagaron más de 239 millones de dólares en aranceles en 18 meses. Además, se plantearon tarifas del 100 % sobre los vinos espumosos europeos, aunque finalmente no se aplicaron. Las tarifas no solo encarecieron los productos, sino que impactaron significativamente a las empresas estadounidenses vinculadas al comercio de vinos extranjeros. Según Harmon Skurnik, miembro de la junta de la U.S. Wine Trade Alliance (USWTA), el impacto de estas tarifas se siente principalmente en suelo estadounidense, ya que el comercio de vinos genera aproximadamente 4,50 dólares para empresas locales por cada dólar de vino europeo vendido.

Los aranceles son, esencialmente, un impuesto sobre bienes importados que pagan los importadores al momento de ingresar los productos al país. Este coste se transfiere a lo largo de la cadena comercial, desde distribuidores y minoristas hasta los consumidores finales. Un vino vendido inicialmente por 15 dólares puede alcanzar precios mucho más altos tras aplicarse las tarifas y los márgenes de cada eslabón de la cadena. En consecuencia, el impacto económico se distribuye ampliamente entre las empresas locales y los consumidores, y no recae directamente en los productores europeos.

El problema es más amplio que las tarifas específicas sobre el vino. Durante la reciente campaña, Trump propuso imponer aranceles universales a productos importados, con tarifas de hasta el 60 % para bienes provenientes de China y entre el 10 % y el 20 % para otros países. Esta política marca un importante cambio respecto al uso de aranceles como herramienta de sanciones económicas durante décadas de globalización. En lugar de dirigirse a sectores específicos, estas medidas buscan fomentar la producción nacional, alentando a las empresas a fabricar dentro de Estados Unidos.

El impacto potencial en el sector vinícola sería considerable. Los consumidores soportarán precios más altos, lo que podría reducir aún más el consumo de vino, que ya lleva tres años consecutivos en descenso. Los costes de materiales como botellas,

etiquetas y transporte, muchos de ellos importados, también se incrementarían para las bodegas nacionales. Esto añadiría presión a un mercado ya debilitado por la inflación y las caídas en las ventas.

La USWTA y otras organizaciones han intensificado sus esfuerzos de cabildeo en el Congreso, destacando cómo estas políticas perjudican más a las empresas estadounidenses que a las europeas. Durante la última ronda de tarifas, muchas empresas absorbieron parte de los costes con la esperanza de que fueran temporales, pero la actual incertidumbre económica dificulta que se repita esa estrategia. Además, el mercado vinícola de 2024 no es el mismo de 2019, ya que cuenta con problemas adicionales derivados de la pandemia, el aumento de los costes operativos y un cambio en los gustos de los consumidores más jóvenes.

En el debate sobre el futuro de los aranceles, la industria vinícola queda atrapada en un dilema: si bien la intención de fomentar la producción nacional puede parecer beneficiosa, las tarifas sobre el vino importado difícilmente aumentarán las ventas de vinos locales. Como señala Skurnik, ciertas características únicas de los vinos europeos, como los elaborados con Chardonnay en Chablis o Nebbiolo en Piamonte, no pueden replicarse en otras regiones. Los consumidores que valoran estas particularidades probablemente se vean desalentados por los precios más altos, en lugar de optar por alternativas nacionales.

Con el cambio de administración previsto para enero de 2025, la perspectiva de nuevas tarifas pone en alerta a toda la cadena de suministro del vino en Estados Unidos. Aunque los esfuerzos de cabildeo podrían influir en la orientación de las políticas, la filosofía tarifaria de Trump sugiere que las medidas son más que un simple instrumento económico: son parte central de su estrategia comercial. Esto deja a los importadores, minoristas y consumidores preparándose para una posible subida de precios que afectará tanto a su bolsillo como a la diversidad de opciones en sus mesas.