vinetur

Aranceles a vinos importados ¿beneficio o perjuicio para Estados Unidos?

Expertos advierten que el proteccionismo de Trump podría en realidad perjudicar la economía estadounidense

viernes 29 de noviembre de 2024



Los restaurantes de Estados Unidos podrían ser uno de los sectores más afectados por los aranceles de Trump al vino

La incertidumbre continúa en el panorama vinícola en Estados Unidos. La amenaza de nuevos aranceles por parte del presidente electo, Donald Trump, aunque pretenden impulsar el producto propio, puede suponer mas daño que beneficio en la economía norteamericana. La posibilidad de que se impongan tarifas a las importaciones, incluidas las de vinos europeos, puede ser visto con alegría por las bodegas nacionales, pero preocupa seriamente a a importadores, distribuidores y consumidores, quienes podrían verse afectados económicamente, a sabiendas que la demanda de vinos importados es muy superior a la de vinos propios en el país.

Trump, conocido por su enfoque proteccionista, anunció el 25 de noviembre su intención de establecer un arancel del 25% a los productos procedentes de México y Canadá, junto con tasas más altas para otras regiones. Aunque los detalles específicos sobre cómo estas políticas afectarán al vino están por definirse, el precedente de su mandato anterior genera inquietud. Entre 2019 y 2020, su administración impuso un 25% de arancel a la mayoría de vinos europeos, afectando principalmente a Francia, España y Alemania, lo que generó importantes pérdidas para el sector servicios y comercio estadounidense.

En un momento de descenso del consumo de vino, que cayó un 2,6% el año pasado según datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), la amenaza de tarifas representa un golpe adicional. Figuras del sector de la hostelería del país señalan estos días que, a pesar de esta tendencia, los clásicos vinos europeos mantienen su atractivo entre los comensales. Incluso con presupuestos más ajustados, los consumidores siguen eligiendo etiquetas de regiones prestigiosas del viejo continente y, en muchos casos, incluso prefieren alternativas más asequibles de denominaciones más económicas europeas, que vinos norteamericanos.

El mercado de vinos espumosos también presenta contrastes. Mientras que el consumo general de Champagne ha disminuido un 8,2%, las alternativas como Prosecco y Cava muestran signos de resiliencia. Las exportaciones italianas de Prosecco aumentaron un 7% en valor, consolidándose como la segunda categoría más exportada del país. Sin embargo, el mercado estadounidense no refleja este entusiasmo de manera uniforme, ya que las ventas de Cava cayeron un 13,48% en el mismo periodo. Por otro lado, los lanzamientos especiales de Champagne, como ediciones limitadas y añadas vintage,

están impulsando las ventas en segmentos específicos llegando a crecimientos del 20% en el mercado estadounidense este año.

La U.S. Wine Trade Alliance (USWTA), organización que se opone a los aranceles, como ya vimos en este artículo de Vinetur, trabaja intensamente en Washington para destacar las implicaciones negativas de estas medidas. Según su presidente, Ben Aneff, el sistema de tres niveles de distribución en Estados Unidos implica que el impacto de los aranceles no solo afecta a los productores extranjeros, sino también a miles de pequeños negocios nacionales, incluidos importadores, distribuidores y tiendas independientes.

Aneff subraya que cada dólar gastado en vino importado genera $4,52 para la economía estadounidense. Explica que cualquier afectación a los distribuidores podría tener un efecto cascada, perjudicando a restaurantes y minoristas que dependen de estas redes para obtener productos. Además, advierte que los productores nacionales también podrían sufrir represalias en mercados clave para sus exportaciones, lo que complicaría aún más la situación.

Los meses de invierno, tradicionalmente asociados al aumento del consumo de vinos, están marcados por la incertidumbre. Según datos de la consultora IWSR, diciembre suele representar hasta el 20% del consumo total anual de vinos espumosos en Estados Unidos. Sin embargo, las tendencias recientes muestran un enfriamiento en este hábito, con una reducción en el aumento típico del consumo durante la temporada festiva. Mientras que en años anteriores el Champagne y el Prosecco registraban picos de hasta tres veces su consumo base, las cifras actuales sugieren un estancamiento.

El futuro del mercado vinícola estadounidense dependerá en gran medida de las decisiones políticas que se tomen en los próximos meses. Aunque Trump ha reiterado su intención de implementar tarifas, la oposición organizada por grupos como la USWTA podría influir en los resultados. Entretanto, productores y distribuidores internacionales observan de cerca la evolución de los acontecimientos, conscientes de que cualquier cambio podría alterar significativamente el equilibrio del mercado.