vinetur

Estrategias de las bodegas españolas para mantener sus exportaciones a EEUU

El vino español busca soluciones ante aranceles al vino en EE.UU.

lunes 7 de abril de 2025



El anuncio del expresidente Donald Trump sobre la imposición de un arancel del 20% a todos los productos de la Unión Europea, realizado el pasado 2 de abril, ha provocado preocupación en el sector vinícola español. La medida, que busca reducir el déficit comercial de Estados Unidos con Europa, afecta directamente a las exportaciones de vino español, que en 2024 alcanzaron los 400 millones de euros en ese país, según datos de la Federación Española del Vino (FEV). Esta cifra representa una parte relevante del total exportado por España a EE. UU., que ascendió a 18.179 millones de euros, con cifras del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.

Las bodegas españolas, especialmente las que han invertido durante años en consolidar su presencia en el mercado estadounidense, sufren el impacto de forma inmediata. El arancel encarece el producto final y dificulta su competitividad frente a vinos de países menos afectados, como Chile, Argentina o Australia, que además de soportar la mitad de aranceles venden sus vinos a menor precio en promedio, lo que reduce el impacto en el consumidor final.

En cuanto a los vinos españoles, y europeos en general, los vinos de gama media, con precios de venta al público entre los 10 y 25 dólares, son los más expuestos. Este segmento ha sido el motor principal de las exportaciones en los últimos años, ya que combina calidad reconocida con precios accesibles para el poder adquisitivo del consumidor medio estadounidense. Si los importadores trasladan el aumento al precio final, como es lo más previsible, este tipo de vino puede perder su posición en los lineales frente a opciones similares sin sobrecostes, como es el caso de vinos chilenos o argentinos.

Las bodegas que operan con márgenes ajustados o que dependen en gran medida del mercado estadounidense, se encuentran ante un problema grave de viabilidad comercial. Muchas pequeñas y medianas empresas del sector, sin capacidad para absorber el arancel, pueden verse forzadas a reducir envíos, renegociar contratos o incluso paralizar sus ventas en EE.UU. Además, los acuerdos con distribuidores podrían verse afectados, ya que muchos reclaman estabilidad en precios y tiempos de entrega, algo que ahora se pone en duda.

En cuanto a la preparación frente a este nuevo escenario, algunas bodegas estudian cambiar sus rutas comerciales y buscar nuevos mercados fuera de Estados Unidos, mientras otras optan por reforzar su presencia en el país a través de acuerdos con distribuidores locales que les permitan reducir costes logísticos.

Otra opción planteada por algunos economistas, es la alianza entre muchas bodegas para exportar de manera colectiva con la finalidad de generar economías de escala y poder mejorar su capacidad de reducir costes e incluso de absorción parcial de los aranceles.

También se plantean ajustes en formatos, etiquetado o presentaciones para optimizar los precios. Las grandes bodegas, con filiales o estructuras comerciales dentro del mercado estadounidense, podrían tener mayor capacidad de reacción al contar con más margen para reorganizar la cadena de suministro.

A nivel internacional, la imposición de estos aranceles puede alterar acuerdos previos con proveedores de vidrio, corcho, transporte o almacenaje. Si se reducen los volúmenes de exportación, las condiciones previamente pactadas podrían revisarse o cancelarse, generando consecuencias en toda la cadena productiva. Además, se produce una distorsión en los flujos comerciales que no solo afecta a España, sino también a otras regiones exportadoras de vino dentro de la Unión Europea, lo que podría complicar las relaciones comerciales entre Bruselas y Washington en los próximos meses.