vinetur

Argentina busca aumentar su presencia en el mercado del vino de Estados Unidos con un acuerdo arancelario

El pacto bilateral podría reducir costes y mejorar la competitividad frente a la producción local y la fuerte presencia europea

jueves 24 de julio de 2025



El Observatorio Vitivinícola de Argentina presentó este miércoles, 23 de julio, un informe sobre la situación de Estados Unidos en el mercado internacional del vino y las oportunidades que se abren para los productores argentinos. La exposición estuvo a cargo de Daniel Rada, director del Observatorio, quien analizó tanto la economía

estadounidense como el comercio bilateral entre ambos países.

Según el informe, Argentina representa actualmente solo el 0,22% de las importaciones totales de Estados Unidos. Sin embargo, se encuentra en una posición estratégica para aumentar su presencia gracias a la negociación de un acuerdo arancelario bilateral. Este acuerdo incluiría al menos 100 posiciones arancelarias y permitiría que los productos argentinos ingresen con tarifas reducidas, entre el 0% y el 10%. Esta medida diferencia a Argentina del resto de América Latina, ya que otros países como Brasil y México podrían verse afectados por nuevos aranceles impuestos por Estados Unidos.

En cuanto al sector vitivinícola, Estados Unidos muestra una tendencia hacia el autoabastecimiento. En 2024, la superficie cultivada de viñedos en ese país alcanzó las 247.000 hectáreas, con California como principal región productora (182.000 hectáreas). Además, se observa un aumento en la plantación de variedades tintas y unos stocks equivalentes a 15 meses de consumo interno. A pesar de esta capacidad productiva, el precio promedio del vino para el consumidor estadounidense ha subido, lo que podría favorecer la entrada de vinos importados con buena relación calidad-precio, como los argentinos.

El informe señala varios puntos positivos para Argentina. Entre ellos figuran la mejora tarifaria frente a otros países exportadores, la reducción de los costes de nacionalización y la posibilidad de captar parte del mercado si la Unión Europea redirige sus exportaciones hacia otros destinos debido a cambios en las políticas comerciales estadounidenses. Además, Estados Unidos sigue siendo un mercado relevante tanto por su volumen de consumo como por su nivel de importaciones.

Sin embargo, también existen obstáculos importantes. Se ha registrado una disminución en las importaciones estadounidenses de vino tinto fraccionado, un producto clave para Argentina. La competencia interna es fuerte debido al aumento de la producción local y a la autosuficiencia creciente del sector vitivinícola estadounidense. Por otro lado, si la Unión Europea decide redirigir parte de sus exportaciones hacia mercados como el Mercosur, esto podría aumentar la presión sobre los productores argentinos.

En términos económicos generales, Estados Unidos ha experimentado un crecimiento del 51,2% entre 2004 y 2024, con una tasa anual promedio del 2,1%. La mayor parte del crecimiento proviene de bienes no transables y servicios. El país mantiene un déficit comercial en bienes pero compensa con un superávit en servicios y entradas de capital extranjero. Las importaciones estadounidenses han crecido un 61% en los últimos veinte años. China, la Unión Europea y México son los principales socios comerciales que contribuyen al déficit estadounidense.

En el comercio bilateral con Argentina, Estados Unidos es el segundo destino para las exportaciones argentinas y el primer importador mundial. El saldo comercial favorece a Estados Unidos por 1.760 millones de dólares: exporta a Argentina por valor de 9.171 millones e importa desde ese país por 7.410 millones.

El acuerdo arancelario que negocian ambos países no surge como respuesta a un conflicto comercial sino como una iniciativa bilateral para mejorar las condiciones del intercambio. Aunque todavía se negocian algunos puntos relacionados con productos como acero y aluminio, se espera que los aranceles para productos argentinos queden fijados entre el 0% y el 10%. Esto podría dar a Argentina una ventaja frente a otros países latinoamericanos.

En lo referente al vino importado en Estados Unidos, la Unión Europea domina claramente con un 80% del total. Sin embargo, se observa una tendencia a la baja en las importaciones estadounidenses de vino tinto fraccionado. El consumo interno sigue creciendo y los precios al consumidor también han aumentado.

El análisis presentado por Daniel Rada pone en valor tanto las oportunidades como los problemas que enfrenta Argentina en este mercado. El potencial acuerdo arancelario puede mejorar la competitividad argentina y reducir costes para los exportadores. No obstante, factores como la alta producción local estadounidense y la fuerte presencia europea siguen siendo obstáculos importantes para quienes buscan ampliar su cuota en este mercado.

La situación actual obliga a los productores argentinos a buscar estrategias que les permitan aprovechar las ventajas arancelarias sin perder de vista los cambios en el consumo estadounidense ni la evolución del comercio internacional del vino.