vinetur

El mercado de bebidas espirituosas en Estados Unidos sufre por los aranceles y la incertidumbre económica

Productores y minoristas afrontan escasez, subidas de precios y caída de ventas mientras esperan una resolución judicial sobre los aranceles

lunes 15 de septiembre de 2025



El sector de las bebidas espirituosas en Estados Unidos atraviesa un periodo complicado debido a la aplicación de aranceles a las importaciones, especialmente en las categorías de bourbon, whisky escocés y whisky irlandés. Estos aranceles afectan tanto a los productores como a los minoristas y consumidores, generando problemas en la cadena de suministro y provocando escasez de productos en los puntos de venta.

Marty Holland, gerente de The Party Source en Bellevue, Kentucky, explica que los aranceles sobre las bebidas espirituosas importadas, principalmente del 15% para productos procedentes de la Unión Europea y del 10% para los del Reino Unido, han provocado dificultades para mantener el stock de referencias como The Macallan. Según Holland, la falta de disponibilidad constante de estos productos premium puede dejar estanterías vacías durante semanas. Esta situación ya se vivió en el pasado con la imposición de aranceles y obligó a buscar soluciones como la importación directa junto a sus socios distribuidores.

Aunque una sentencia del Tribunal de Apelaciones Federal declaró inconstitucionales muchos de los aranceles impuestos durante la administración Trump, estos siguen vigentes mientras el caso se encuentra pendiente ante el Tribunal Supremo. Por ahora, los minoristas y consumidores estadounidenses aún no han sentido todo el impacto de estas medidas porque muchos importadores y distribuidores han asumido parte del coste para evitar subir precios. Sin embargo, Holland advierte que si los aranceles se mantienen, las ventas de productos internacionales caerán notablemente.

El sector también afronta otros problemas como la competencia de bebidas con THC derivado del cáñamo, opciones sin alcohol para adultos y una economía incierta. Holland señala que incluso sin los aranceles, la industria ya tenía obstáculos importantes. En este escenario, el tequila —exento de aranceles— mantiene un buen ritmo de ventas. Marcas como Tequila Ocho Plata, Don Abraham Organic Blanco Tequila y El Toro Silver Tequila figuran entre las más vendidas en su establecimiento. El tequila es actualmente la categoría con mayor crecimiento en The Party Source, aunque su ritmo ha bajado respecto al año anterior.

El bourbon sigue siendo la bebida más vendida en esta tienda, representando el 52% del total de ventas de espirituosos. Sin embargo, Holland observa una reducción en la demanda. Algunos clientes piensan que los aranceles pueden beneficiar al bourbon nacional al reducir la competencia extranjera, pero las cifras muestran un enfriamiento del interés por esta bebida. Además, la retirada de productos estadounidenses por parte de Canadá ha generado expectativas sobre una mayor disponibilidad local, aunque las ventas no alcanzan los niveles anteriores.

Chris Swonger, presidente y director ejecutivo del Distilled Spirits Council (DISCUS), recuerda que los aranceles han tenido históricamente un efecto negativo sobre el mercado estadounidense y sobre los productores nacionales que exportan. Swonger señala que cuando la Unión Europea aplicó un arancel del 25% al whisky americano en 2018, las exportaciones cayeron un 20%. Durante el periodo sin aranceles entre 1997 y junio de 2018, el whisky americano creció un 450% a ambos lados del Atlántico. Tras eliminarse ese arancel europeo, las exportaciones superaron los niveles previos.

Swonger subraya que un entorno comercial justo y recíproco es necesario para mantener una economía saludable. Recuerda que los consumidores estadounidenses aprecian productos como el coñac, licores importados, whisky escocés e irlandés. La imposición de aranceles afecta a toda la cadena: consumidores finales, camareros, distribuidores y minoristas. Por ello, desde DISCUS trabajan para volver a una situación sin aranceles.

David Tabibian, propietario de Royal Wine and Spirits en San José (California), indica que este año se han producido subidas de precios en todos los segmentos debido a factores económicos inciertos y a los propios aranceles. Tabibian ya ha incrementado sus precios minoristas y reconoce que la situación económica no es favorable. Aunque las ventas han bajado ligeramente en su tienda, whiskies y tequila mantienen buenos resultados. El bourbon sigue siendo la categoría más vendida pero muestra signos claros de desaceleración.

Tabibian considera que el mercado estadounidense seguirá demandando bebidas espirituosas importadas pese a las dificultades actuales. Cree que forman parte de la cultura local y confía en su supervivencia a largo plazo pese a posibles cambios

temporales en las tendencias o caídas puntuales en las ventas.

La industria espera ahora conocer cómo evolucionará el litigio sobre los aranceles y si finalmente se logrará restablecer un comercio sin barreras entre Estados Unidos y sus principales socios comerciales europeos. Mientras tanto, productores y minoristas buscan adaptarse a una situación marcada por incertidumbre económica y cambios constantes en el mercado internacional.