vinetur

El consumo de vino encadena 52 meses de caída en EE UU

La amenaza de aranceles del 200% a vinos franceses inquieta a distribuidores y podría encarecer aún más el sector

miércoles 21 de enero de 2026



La asociación Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA) ha mostrado su rechazo a la posibilidad de que Estados Unidos imponga aranceles del 200% a los vinos y champanes franceses. Esta medida se ha planteado en el marco de negociaciones políticas ajenas al comercio, según declaraciones recientes del presidente estadounidense. La organización, que representa a los distribuidores de vino y bebidas

espirituosas en el país, considera que este tipo de amenazas comerciales afectan de forma directa a la cadena de suministro y generan incertidumbre en todo el sector.

Según datos de SipSource, la fuente de información de mercado de WSWA basada en cifras agregadas de distribución, el consumo de vino en Estados Unidos lleva 52 meses consecutivos en descenso. Las ventas en bares y restaurantes siguen por debajo de los niveles previos, aunque estos establecimientos representan más de la mitad de los ingresos del sector vinícola. En este escenario, el champán es una excepción, ya que supone cerca del 17% del total de ventas de vinos espumosos y mantiene una tendencia al alza.

Francis Creighton, presidente y consejero delegado de WSWA, ha explicado que la mera posibilidad de aplicar aranceles tan elevados provoca alteraciones inmediatas en los contratos, las decisiones sobre precios y la planificación logística. Según Creighton, estas medidas ponen en riesgo empleos estadounidenses y afectan a todos los actores del sistema comercial del país.

El sector estadounidense del vino y las bebidas espirituosas todavía no se ha recuperado completamente tras varios años difíciles. Las empresas dedicadas al suministro, la distribución y la venta minorista no pueden asumir incrementos tan altos en los costes sin trasladarlos al consumidor final. Productos con denominación geográfica como el champán o el whisky escocés no pueden ser sustituidos por alternativas nacionales ni trasladar su producción fuera del lugar de origen. Por este motivo, los aranceles actúan como un impuesto directo sobre consumidores, importadores, distribuidores y negocios hosteleros estadounidenses.

Creighton ha señalado que cuando se aplican aranceles a vinos, champanes o bebidas espirituosas importadas, las consecuencias económicas recaen primero sobre los trabajadores estadounidenses. El aumento de precios reduce el número de clientes en bares y restaurantes, disminuye las horas trabajadas por camareros y personal de sala e impacta negativamente en la actividad económica local.

WSWA es la principal asociación nacional que representa a los distribuidores y agentes intermediarios del sector vinícola y de bebidas espirituosas en Estados Unidos. Fundada en 1943, agrupa a más de 380 empresas distribuidoras presentes en todos los estados

y el Distrito de Columbia. Sus miembros gestionan más del 80% del volumen total vendido al por mayor en el país.