vinetur

El vidrio, segundo coste del vino, en riesgo por la inestabilidad arancelaria

Las empresas advierten de que no pueden cambiar de envase a corto plazo

martes 3 de marzo de 2026



La industria del vidrio para vinos y bebidas espirituosas en Estados Unidos atraviesa un periodo de incertidumbre debido a los cambios frecuentes en los aranceles comerciales. Representantes del Glass Packaging Institute, el Wine Institute y el Distilled Spirits Council of the United States analizaron la situación este lunes, durante un evento virtual. Las tres organizaciones forman parte de la coalición Toasts Not Tariffs, que agrupa a empresas y asociaciones del sector minorista, destiladores y

restaurantes. Su objetivo es promover acuerdos comerciales recíprocos y libres de aranceles con los principales socios comerciales.

En 2025, algunos analistas pensaron que los aranceles sobre envases metálicos podrían beneficiar al vidrio. Sin embargo, Scott DeFife, presidente del Glass Packaging Institute, explicó que las empresas no pueden cambiar de tipo de envase en plazos cortos. Según DeFife, modificar la elección de envase requiere más tiempo y planificación de lo que permiten los cambios repentinos en la política arancelaria.

Las empresas de envases han tenido que adaptarse a esta situación durante el último año. O-I Glass, uno de los principales fabricantes del sector, informó en su última presentación de resultados que las políticas comerciales provocaron ajustes en los inventarios tanto en Estados Unidos como en México. Esto afectó negativamente a los envíos a finales de 2025.

Una decisión del Tribunal Supremo estadounidense en febrero bloqueó una vía concreta para la imposición de aranceles. Sin embargo, DeFife advirtió que el presidente Donald Trump aún dispone de otras herramientas legales para imponer nuevas tasas. Entre ellas figuran la Sección 232, la Sección 301 o las medidas antidumping, que ofrecen procedimientos estructurados para la participación del sector industrial. Charles Jefferson, vicepresidente de políticas públicas federales e internacionales del Wine Institute, señaló que otras vías como la Sección 122 no ofrecen esa previsibilidad y pidió volver a mecanismos tradicionales que permitan planificar a largo plazo.

El sector vinícola estadounidense se encuentra ante uno de sus momentos más difíciles en décadas. Jefferson informó que las exportaciones a Canadá, tradicionalmente el principal mercado exterior para el vino estadounidense, cayeron casi un 80% en 2025. Además, las exportaciones mundiales bajaron por debajo de los 1.000 millones de dólares por primera vez desde 2009. Las importaciones también descendieron: un 10% menos en valor y un 4% menos en volumen.

Jefferson explicó que el vino no es un producto típico de consumo rápido; su cadena logística es más larga y depende mucho del origen geográfico. Esto impide trasladar fácilmente la producción a otros lugares si surgen problemas comerciales. El vidrio es

el segundo componente más caro después del propio vino dentro del proceso productivo. Jefferson subrayó que resulta inviable trabajar con aranceles cambiantes cada pocos días. En las últimas semanas se han barajado hasta cuatro tipos distintos de tasas posibles, lo que dificulta cualquier inversión o planificación.

El sector de las bebidas espirituosas también sufre problemas similares. Robert Maron, vicepresidente senior de política comercial internacional y acceso a mercados del Distilled Spirits Council of the United States, indicó que las exportaciones cayeron un 3,7% el año pasado. Las ventas a Canadá bajaron un 63%, lo que hizo que este país pasara de ser el segundo mayor mercado exterior al sexto lugar en 2025.

Maron recordó que la producción de algunas bebidas regionales no puede trasladarse fuera de sus zonas tradicionales; puso como ejemplo el bourbon y el tequila. El sector busca ahora recuperar un marco comercial estable y previsible como el que existió durante casi 25 años con sus principales socios comerciales sin aranceles recíprocos. Entre sus prioridades figuran volver al protocolo sin tasas con esos países y evitar medidas retaliatorias mientras se resuelven los problemas actuales.

La incertidumbre sobre los aranceles afecta tanto a productores como a proveedores y exportadores estadounidenses. La falta de estabilidad complica la toma de decisiones e inversiones necesarias para mantener la competitividad internacional del vino y las bebidas espirituosas producidas en Estados Unidos.