

Las importaciones de vino en EEUU recobran el pulso

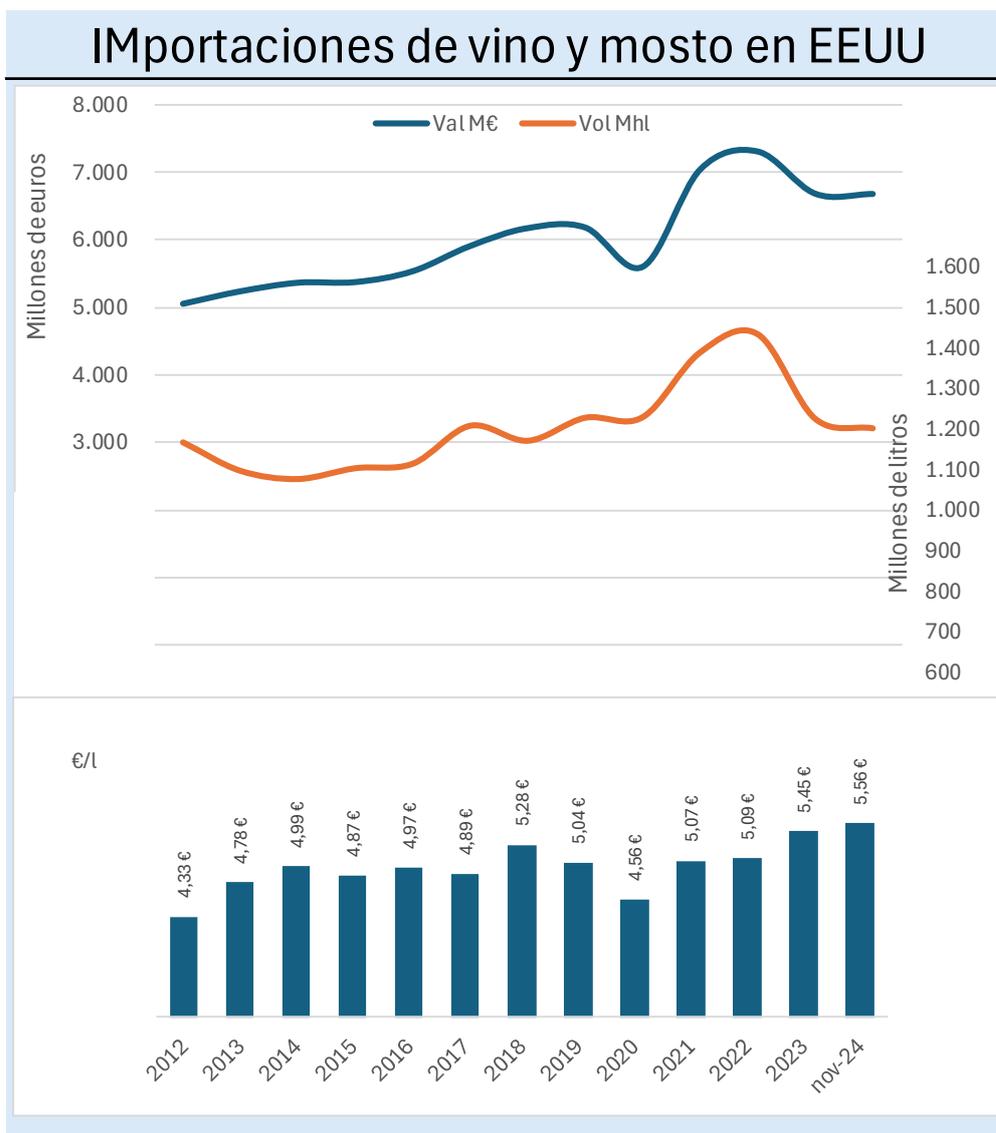
- *Después de la extraordinaria caída del 2023, las importaciones de vino y mosto en el mercado norteamericano se estabilizan, principalmente en valor – más que en volumen – y mejor para los vinos envasados que para el granel, pero con precios a la baja en todas las categorías.*
- *El Champagne francés, los envasados de Nueva Zelanda y el granel australiano son los vinos que más sufren en 2024, con España creciendo fuerte en espumosos, pero más lento que Italia en envasados no espumosos.*

Madrid, 29 enero 2025.- Con datos del *US Department of Commerce*, analizados por Del Rey AWM disponibles hasta el mes de noviembre del pasado año¹, las importaciones de vino y mosto en EEUU disminuían aun ligeramente, un -1,1% en valor y un -4,7% en volumen hasta los 6.682 millones de dólares y 12 millones de hectolitros respectivamente. Los precios medios, sin embargo, suben un 3,8% hasta los 5,56 US\$/litro; no por incremento del precio de ninguna de las categorías en particular – de entre las que destaca la caída del 7,2% en el precio de los vinos espumosos frente al -1,9% del resto de envasados –, sino por el hecho de que las menores compras se producen especialmente de los vinos de menor valor unitario y, por lo tanto, la media se eleva. Estas caídas, aun siendo negativas, son mucho más suaves que las registradas en 2023, cuando las compras en el mercado norteamericano bajaron un 8,6% en valor y un extraordinario -14,6% en volumen, como consecuencia de las compras excesivas realizadas tras la pandemia y la acumulación de inventarios tanto en el *trade* como entre los mismos consumidores. Las compras registradas, por lo tanto, en el 2024 suponen indicios de recuperación del mercado.

Por categorías y proveedores las caídas de este pasado año se concentran muy claramente en unos países concretos. En vinos espumosos, Francia pierde 77,6 millones equivalentes a un -8,2%, por lo que pierde la cota de los 900 millones de dólares, para situarse en los 12 meses hasta noviembre en \$870 M. Sin embargo, Italia crece casi el 10% en el mismo periodo, sumando más de \$60 M y España aumenta sus ventas de vinos espumosos un extraordinario 17,5% (+\$17 M) hasta situarlas en \$115 M. Más fuertes son aún los incrementos que registran los vinos espumosos de Alemania (+36,4%) y Sudáfrica (+34,8%), aunque ambos situados en cifras de facturación global en 12 meses muy inferiores, que no alcanzan los \$4 M. Pese a la

¹ Tasa Anual Móvil (TAM) = 12 meses hasta noviembre.

pérdida de ventas francesas, Francia e Italia acumulan el 91,8% de las compras norteamericanas de vinos espumosos y, junto con España, alcanzamos el 98,7%.



Al contrario que los vinos espumosos, las importaciones en EEUU del resto de vinos envasados crecen, aunque sea suavemente, en los 12 meses hasta noviembre: un 0,2% en valor hasta los \$4.716 M y un 2,1% en volumen hasta los 673 millones de litros. Pero crecen, a un precio un 1,9% inferior al de igual periodo anterior, quedándose en apenas 7 US\$ por litro. En este caso es Nueva Zelanda quien peor lo pasa, mostrando una fuerte caída de casi un cuarto de su facturación (-23,4%, equivalente a pérdida de 126 millones de dólares), para quedarse como tercer proveedor de envasados no espumosos en el mercado, pero con ventas de \$413 M, frente a los más de \$500 M del periodo anterior. Por el contrario, Francia sube un ligero 1,7%, Italia un más contundente 5,7% y España (cuarto proveedor en valor para esta categoría) aumenta su facturación un 2,4% hasta rozar los \$264 M. De nuevo, también la de vinos envasados no espumosos es una categoría muy concentrada en cuanto a los proveedores al mercado norteamericano, con Francia e Italia suponiendo un

tercio de las ventas cada uno, Nueva Zelanda en el 8,7% de cuota pese a la bajada y España con un 5,6%, seguida de Australia, Argentina y Chile.

Finalmente y dejando de lado la pequeña categoría de vinos en BiB (apenas un 0,4% del total de la facturación en el mercado), las ventas de vinos a granel caen hasta noviembre un extraordinario -23% en valor hasta los \$258 M y -20% en volumen hasta los 3,4 millones de hectolitros, con pérdida también del precio medio (-3,4%) que se sitúa en 0,77 US\$/l. En este caso, y aunque las caídas se reparten entre los 5 principales proveedores de vinos a granel en EEUU – liderados por Nueva Zelanda y Canadá – es Australia quien más sufre con una pérdida de más de la mitad de su facturación (-52,7%) y de su volumen de ventas (-50,7%). El crecimiento extraordinario que tuvieron las ventas de vinos a granel por parte de Australia en el mercado norteamericano tras la pandemia, incluido dentro del aumento generalizado de compras que se dio en ese periodo, pero quizás también por la necesidad australiana de buscar alternativas al cerrado mercado chino, parece ahora revertirse.

En definitiva, “llueve menos” en el mercado vinícola de EEUU. Si el segundo semestre del '23 mostró una fortísima caída de las importaciones, que hacían augurar todo tipo de crisis y cambios “estructurales”, lo cierto es que las caídas se suavizan en 2024 e incluso sube alguna de las categorías de productos. El mercado demuestra que, pese a su atonía, sigue ofreciendo oportunidades que algunos proveedores aprovechan. Sufren Francia, Nueva Zelanda y Australia, en vinos espumosos, resto de envasados y granel respectivamente, pero Italia mantiene su crecimiento razonablemente estable, igual que España que, sin lograr mejorar sensiblemente su cuota, logra un crecimiento notable este pasado año en vinos espumosos, básicamente por mejora de sus precios medios.