

El sector alimentario español desea recuperar el terreno perdido en EEUU tras arancel

El sector agroalimentario español se ha propuesto recuperar el terreno perdido en Estados Unidos, después de que haya entrado en vigor la prórroga por cinco años de la suspensión de aranceles a sus exportaciones a ese país.

[Efeagro](#)

El sector celebró ampliamente el acuerdo del pasado 15 de junio entre la Unión Europea (UE) y Estados Unidos para [poner fin a la disputa comercial entre el gigante aeronáutico estadounidense Boeing y el europeo Airbus](#), que había llevado a la imposición de un arancel adicional del 25 % a ciertos alimentos y bebidas españoles.

Según la plataforma de sectores afectados por los aranceles, la medida había afectado a **113 categorías de productos españoles de alimentación y bebidas** (el 53,1 % de los exportados a Estados Unidos), que están entre los 20 productos más vendidos a dicho mercado.

Al frente de la plataforma ha estado la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas ([FIAB](#)), que insiste en la necesidad de lograr un **acuerdo “definitivo en el restablecimiento del orden comercial”**, una línea en la que siguen trabajando con la Administración.



Vinos españoles en una cata en Estados Unidos. Efeagro/Zayra Morales

Ante el daño causado a las empresas, el director general de FIAB, Mauricio García de Quevedo, explica a Efeagro que *“no se trata solo de recuperar las pérdidas que el arancel ha ocasionado, sino de **ganar cuota y volver a ocupar el espacio** que hayan podido ceder en favor de otros países”*.

Acciones de promoción internacional y el aprovechamiento de nuevos nichos de mercado y canales de venta están en el centro de la estrategia de la industria española, que confía en volver a ser competitiva en el mercado estadounidense con la desaparición del arancel.

Vino

Uno de los sectores más perjudicados ha sido el vitivinícola, que tiene en [Estados Unidos](#) un mercado con “mucho recorrido” porque es un *“gran consumidor de vino”*, asegura el director general de la Federación Española del Vino (FEV), José Luis Benítez.

El representante destaca que, en los 15 meses que ha durado la aplicación del arancel, las bodegas han decidido en general no elevar sus precios, sino **absorber directamente el gravamen**, a veces compartiéndolo con distribuidores e importadores.



El sector alimentario español desea recuperar el terreno perdido en EEUU

De esta forma, su margen de beneficio se ha reducido en gran medida, con el único fin de evitar su expulsión del mercado y recuperar después el terreno perdido.

Benítez apunta que, en ese periodo, no ha habido una apuesta por otros destinos sustitutos del estadounidense, ya que se necesita más tiempo para abrirse hueco en nuevos países, lo que requiere de inversión en ferias, campañas y demás actos presenciales.

Las **restricciones de la pandemia** se lo han puesto todavía más difícil al sector del vino, que, sin poder organizar catas o misiones comerciales, ha optado por promocionarse en medios digitales.

Aceite de oliva

El primer anuncio, en marzo pasado, de la suspensión por varios meses de los aranceles entre la UE y EEUU tampoco tuvo un efecto inmediato en los exportadores españoles de aceite de oliva, que en los últimos meses han tenido que lidiar con la subida de los costes del transporte marítimo y la falta de barcos y contenedores.

Así lo detalla el director general de la Asociación Española de la Industria y el Comercio Exportador del Aceite de Oliva (Asoliva), Rafael Pico, quien sostiene que **el 20 % de la mercancía española se ha seguido enviando a Estados Unidos a pesar del arancel** y el 80 % restante se ha cubierto con aceite de otros orígenes.



El 20 % de la mercancía española se ha seguido enviando a Estados Unidos a pesar del arancel y el 80 % restante se ha cubierto con aceite de otros orígenes.

La prórroga de la suspensión de aranceles para los próximos cinco años les permite ahora “trabajar con la mercancía española sin problema” y, aunque siguen liderando el mercado estadounidense por delante de Italia, quieren **retomar las exportaciones con aceite español**.

En última instancia, expresa su deseo de que las dos partes lleguen a un acuerdo definitivo y recuperen la negociación de *“un tratado de libre comercio que quedó en el olvido”* durante la presidencia de Donald Trump.

La excepción de la aceituna negra

Entre tanta euforia, siguen aplicándose las represalias aduaneras de EEUU contra la aceituna negra mesa por un litigio distinto que comenzó en 2018 y está ligado a la acción de la Administración Trump contra subvenciones comunitarias por competencia desleal.

El pasado junio, el Tribunal Federal de Comercio Internacional de Estados Unidos pidió al Gobierno estadounidense que presente nuevos argumentos en un plazo de **90 días para justificar el arancel del 35 % a ese producto español**.



España ha perdido el 60 % de sus exportaciones de aceituna negra a ese país

El presidente de la sectorial de Aceituna de Cooperativas Agro-alimentarias, Gabriel Cabello, recalca que ese procedimiento es “*distinto*” al de la disputa Boeing-Airbus y considera “*injusto*” que solo se grave a los agricultores españoles y no a los de otros países europeos por recibir ayudas de la Política Agraria Común.

*“Lo que quieren es sacarnos del mercado norteamericano. Estamos defendiéndonos como podemos, hemos gastado más de 8 millones de euros en defensa, **con el convencimiento de que vamos a ganar la batalla en los tribunales**”, asevera.*

Cabello precisa que España ha perdido el 60 % de sus exportaciones de aceituna negra a ese país, un mercado preferente que no piensan abandonar “*de ninguna manera*”, aunque se hayan abierto a otros, como Italia, los países árabes, Rusia y el Sureste Asiático.