vinetur

Italia teme un golpe arancelario de 23.000 millones en su exportación a EE UU

El vino y las pymes quedan fuera del acuerdo UE-Estados Unidos, mientras Trump presiona para acelerar el pacto

martes 19 de mayo de 2026



Las negociaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos sobre aranceles entran este mes de mayo, en una fase decisiva para las empresas italianas que venden en el mercado estadounidense. El acuerdo político alcanzado en Turnberry el pasado 27 de julio de 2025 fijó un techo tarifario del 15% para la mayor parte de las mercancías europeas exportadas a EE UU, pero dejó fuera varios sectores sensibles para Italia, entre ellos el vino, la cerveza y los licores.

La reunión llega después de meses de conversaciones, aplazamientos y avisos cruzados entre Bruselas y Washington. La Comisión Europea y la Casa Blanca mantienen diferencias sobre los plazos de aplicación, la ratificación por parte de los 27

Estados miembros y algunas exenciones que Roma considera necesarias para su agroalimentación. En paralelo, el presidente estadounidense, Donald Trump, ha vuelto a presionar a Bruselas con mensajes en los que advierte de nuevas subidas si la UE no acelera la puesta en marcha del pacto.

El acuerdo de Turnberry nació como una salida política para evitar una escalada mayor. Sin ese entendimiento, las tarifas estadounidenses sobre productos europeos habrían subido al 30% desde el 1 de agosto de 2025. A cambio del límite del 15%, la UE aceptó eliminar aranceles sobre varias mercancías industriales de EE UU y abrir más espacio a determinadas categorías agrícolas. También asumió compromisos en energía, semiconductores e inversión empresarial.

El Parlamento Europeo respaldó en marzo su posición negociadora con amplias mayorías y añadió dos salvaguardas. La primera prevé suspender las preferencias arancelarias si Washington introduce nuevos gravámenes. La segunda fija que las nuevas tarifas solo entrarían en vigor si EE UU cumple sus compromisos. Pese a ello, el dossier sigue abierto porque Trump no lo da por cerrado y mantiene la presión sobre Bruselas.

Para Italia, el impacto potencial es alto. Estados Unidos es uno de los principales destinos del export italiano y el peso del mercado americano es especialmente sensible para sectores como alimentación, muebles, metalurgia y maquinaria. En 2025 las ventas italianas a EE UU crecieron un 7,2%, pero ese avance estuvo muy concentrado en la industria farmacéutica, que subió un 54% hasta 15.700 millones de euros. Sin ese sector, las exportaciones italianas al mercado estadounidense habrían caído un 1,7%.

Los datos sectoriales muestran una situación menos favorable para las ramas tradicionales del Made in Italy. La alimentación retrocedió un 4,5%, los muebles un 8,2%, los productos metálicos un 7,9% y la mecánica un 3,4%. En automoción, el descenso fue del 18,5% en vehículos. Confindustria calcula que unos aranceles del 15% podrían traducirse en una pérdida potencial de unos 23.000 millones de euros para Italia.

A esa presión se suma el efecto del tipo de cambio. Un dólar más débil reduce los ingresos en euros de las empresas exportadoras y recorta márgenes incluso cuando se mantienen los volúmenes de venta. El problema afecta con más fuerza a las pequeñas empresas, que tienen menos capacidad para absorber subidas arancelarias o renegociar contratos con grandes distribuidores estadounidenses.

El acuerdo también deja fuera al vino italiano, una cuestión sensible para el sector agroalimentario. El comisario europeo de Comercio, Maros Sefcovic, admitió que no se logró incluirlo en la negociación actual. Organizaciones agrarias como Coldiretti calculan pérdidas potenciales superiores a mil millones de euros para el conjunto de la cadena alimentaria si se consolidan nuevas cargas sobre aceite, pasta, embutidos y vino.

En el texto pactado sí entran la mayoría de bienes industriales europeos, automóviles y piezas de automóvil, semiconductores y madera. También quedan exentos algunos productos energéticos, aeronaves y componentes aeronáuticos y ciertos químicos. La Comisión Europea ha aclarado además que sectores ya sometidos a gravámenes por motivos de seguridad nacional, como acero y aluminio, no sufrirán una doble imposición.

La novedad más dura para muchas pymes exportadoras está en las reglas sobre metales. Los nuevos aranceles sobre acero, aluminio y cobre ya no se aplican solo al valor del metal contenido en el producto, sino al valor total del bien exportado. Para una empresa que vende maquinaria o componentes con una alta proporción de metal, eso eleva la factura aduanera y complica trasladar ese aumento al precio final sin perder ventas.

En este escenario, las empresas italianas están revisando contratos, márgenes y mercados alternativos. Algunas están reforzando su presencia en otros destinos fuera de EE UU para reducir dependencia comercial. Otras apuestan por productos premium con mayor capacidad para absorber subidas de precio. También recurren a instrumentos públicos como SACE, ICE y Simest para asegurar cobros, obtener garantías o financiar operaciones internacionales mientras sigue abierta la negociación entre Bruselas y Washington.