vinetur

Trump gana base legal para golpear al vino francés con aranceles del 100%

El impuesto digital de Francia refuerza la vía de represalia comercial de Washington bajo la Sección 301

lunes 22 de junio de 2026



La amenaza de Estados Unidos de imponer aranceles del 100% al vino francés ha ganado peso jurídico por la disputa abierta con Francia por su impuesto a los servicios digitales, una tasa que grava con un 3% los ingresos digitales de grandes compañías y que, a juicio de analistas del sector, puede dar cobertura legal a una represalia comercial de Washington.

La advertencia llega mientras Donald Trump se encuentra en Francia con motivo de la cumbre del G7. A diferencia de otros anuncios arancelarios lanzados por el presidente estadounidense en etapas anteriores, esta vez la base legal sería más sólida porque el conflicto se apoya en la llamada Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 de Estados Unidos, un mecanismo que permite al Representante Comercial de ese país actuar contra medidas extranjeras consideradas discriminatorias.

El impuesto francés se aplica a empresas con más de 750 millones de euros de facturación internacional y afecta a ingresos obtenidos en actividades digitales. Además, Francia fija un umbral local de 25 millones de euros. La crítica desde Estados Unidos se centra en que ese diseño alcanza sobre todo a grandes grupos tecnológicos estadounidenses como Google, Amazon, Meta, Apple y Microsoft, mientras deja fuera a empresas francesas con menor volumen internacional aunque operen en el mercado francés.

Esa es la razón por la que varias voces del comercio del vino consideran que la amenaza debe tomarse en serio. Si la oficina comercial estadounidense concluye que el tributo francés discrimina a empresas de Estados Unidos, puede fijar aranceles sobre productos franceses por un valor equivalente al perjuicio calculado para esas compañías. La norma no obliga a elegir el vino como producto afectado, pero sí permite hacerlo.

El impacto iría más allá de las bodegas francesas. Importadores, distribuidores, tiendas y restaurantes de Estados Unidos serían parte de los sectores perjudicados si el vino entra en la lista. En conflictos anteriores, buena parte del sector ya advirtió de que este tipo de medidas encarece el producto para el consumidor y reduce márgenes en toda la cadena comercial.

La disputa no afecta solo a Francia. Italia, España y Austria también aplican impuestos sobre servicios digitales dirigidos a grandes plataformas tecnológicas y podrían quedar expuestos a una respuesta similar si Washington decide ampliar su ofensiva comercial. Canadá aprobó una tasa parecida en 2020, pero la retiró en enero de 2025 tras las objeciones planteadas por la Administración Trump.

El precedente más cercano está en el largo litigio entre Estados Unidos y la Unión Europea por las ayudas públicas a Airbus. Ese conflicto comenzó durante la presidencia de George W. Bush, siguió durante los ocho años de Barack Obama y fue utilizado por Trump en su primer mandato para imponer aranceles a productos europeos. Esas medidas resistieron en los tribunales estadounidenses al estar vinculadas a una disputa comercial formal bajo la Sección 301. Joe Biden levantó después esos aranceles, aunque no cerró por completo el contencioso. Tras el regreso de Trump a la Casa Blanca en 2025, Bruselas pactó una salida para poner fin a esa guerra comercial.

En este caso, la vía que algunos observadores ven más directa para rebajar la tensión pasa por modificar el diseño del impuesto francés. La objeción principal no se dirige al gravamen en sí, sino al criterio basado en la facturación internacional. Si Francia eliminara ese componente y mantuviera un trato igual para empresas francesas y estadounidenses con actividad comparable en su mercado, reduciría el argumento jurídico de Washington para activar represalias.

La amenaza actual también rompe con la percepción instalada tras varios anuncios anteriores que no llegaron a materializarse. En 2019, Trump ya habló de aranceles del 100% sobre vinos europeos y aquella posibilidad no se ejecutó en los términos planteados. En enero de este año volvió a lanzar otra advertencia, entonces con tasas del 200% sobre vino francés por un desacuerdo político con Emmanuel Macron relacionado con Gaza. Esa opción parecía más débil ante un eventual examen judicial en Estados Unidos.

Ahora el escenario es distinto porque el conflicto gira sobre una figura tributaria concreta y sobre una herramienta legal ya utilizada antes por Washington en disputas comerciales internacionales. La decisión final dependerá del curso político entre ambos gobiernos y del margen que quiera darse Trump para convertir su amenaza en una medida efectiva contra productos franceses, entre ellos el vino.