vinetur

Entra en vigor el acuerdo entre EEUU y la UE con un arancel del 15% para vinos y destilados europeos

El pacto evita la subida al 25%, pero deja sin exención a vinos y destilados hasta 2029

miércoles 1 de julio de 2026



La Unión Europea y Estados Unidos han puesto en marcha el acuerdo comercial que fija un nuevo marco arancelario entre ambos bloques y que, en el caso del vino y los destilados europeos, deja una lectura clara: evita una subida mayor de los gravámenes, pero consolida el 15% que el sector llevaba meses intentando rebajar.

La entrada en vigor se produjo este miércoles, 1 de julio, casi un año después del pacto político alcanzado por la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y el presidente de Estados Unidos, Donald Trump. A cambio de permitir la entrada libre de aranceles para bienes industriales estadounidenses, Washington aplicará un gravamen del 15% a la mayoría de productos europeos.

El acuerdo llega pocos días antes del ultimátum fijado por Trump para el próximo 4 de julio, fecha a partir de la cual había amenazado con imponer nuevos aranceles a la UE. Ese plazo coincidía además con el 250 aniversario de la Declaración de Independencia de Estados Unidos.

Durante los últimos meses, el Parlamento Europeo bloqueó en dos ocasiones la aplicación del pacto. La primera fue en enero, tras las amenazas arancelarias lanzadas por Trump contra países europeos que habían enviado un pequeño contingente militar a Groenlandia durante la disputa territorial sobre la isla. La segunda llegó el pasado febrero, después de que la Corte Suprema de Estados Unidos declarara ilegales los aranceles de alcance internacional que el mandatario había impuesto de forma unilateral a más de un centenar de países.

La Eurocámara terminó dando su aprobación después de pactar con los Veintisiete una serie de salvaguardias. Bruselas podrá suspender el acuerdo si Washington incumple sus compromisos, si las preferencias concedidas a Estados Unidos provocan un aumento de importaciones que amenace con causar graves daños a la industria europea o si la Administración estadounidense no reduce al 15% los aranceles sobre el acero y el aluminio.

La Comisión Europea también ha fijado una fecha de caducidad para este marco comercial. El pacto expirará el 31 de diciembre de 2029, aunque el Ejecutivo comunitario podrá plantear una prórroga si lo considera conveniente.

El portavoz comunitario de Comercio, Olof Gill, explicó este martes, 30 de junio, tras la publicación del texto en el Diario Oficial de la Unión Europea, que Bruselas seguirá trabajando con Washington para garantizar que todos los compromisos asumidos en agosto se apliquen “fielmente y en su totalidad”.

Para las bodegas europeas y para los productores de bebidas espirituosas, esa entrada en vigor no supone una mejora inmediata. El vino y los destilados no han obtenido una exención sectorial propia. Eso significa que seguirán sujetos al arancel del 15% en Estados Unidos, una tarifa que ya había quedado perfilada en agosto de 2025 y que ahora pasa a formar parte estable del nuevo marco comercial.

La parte favorable para estas empresas es que se evita una escalada mayor. El sector temía que Washington elevara el gravamen hasta el 25%, como había amenazado Trump al inicio de su ofensiva comercial. El nuevo acuerdo fija un techo general del 15% para la mayoría de exportaciones europeas cubiertas por este esquema y aporta un horizonte temporal hasta finales de 2029.

Pero esa estabilidad tiene un precio para el vino europeo. Estados Unidos es su principal mercado exterior. El Comité Europeo de Empresas del Vino recordó que las exportaciones comunitarias alcanzaron los 4.880 millones de euros en 2024. Según esta organización, mantener el arancel reducirá facturación, inversión y volumen exportado.

El efecto práctico es una presión añadida sobre los márgenes comerciales. El gravamen se paga en frontera, pero luego puede repartirse entre importadores, distribuidores, cadenas minoristas, hostelería y consumidor final. Las marcas con mayor reconocimiento o situadas en gamas altas tienen más margen para absorber parte del impacto o trasladarlo al precio final. En cambio, los vinos de precio medio, los espumosos con alta rotación, las referencias orientadas al volumen y muchas bebidas espirituosas quedan en una posición más delicada.

En destilados, la situación tiene además un valor simbólico para el sector. Durante años funcionó entre ambas partes un sistema conocido como “zero-for-zero”, vigente desde 1997, que eliminaba aranceles sobre casi todos los destilados intercambiados entre la UE y Estados Unidos. Las empresas europeas aspiraban a recuperar ese esquema, pero

el nuevo acuerdo no lo restablece.

La patronal estadounidense Distilled Spirits Council calculó que un arancel del 15% sobre destilados europeos podría provocar más de 1.000 millones de dólares en pérdidas en ventas minoristas y afectar a más de 12.000 empleos en Estados Unidos. Esa estimación muestra que las consecuencias no recaen solo sobre productores europeos. También alcanzan a importadores, distribuidores, bares, restaurantes y comercios estadounidenses.

La lectura cambia cuando se observa qué ocurre con los vinos y destilados procedentes de Estados Unidos. El beneficio para ellos no pasa tanto por una rebaja directa específica como por la desaparición del riesgo inmediato de represalias europeas.

El 15% pactado corresponde al gravamen aplicado por Estados Unidos a productos europeos. No se trata de una tasa equivalente sobre el vino estadounidense que entra en Europa. La UE sí ha aceptado eliminar aranceles para muchos bienes industriales estadounidenses y facilitar el acceso preferente a algunos productos agroalimentarios como frutos secos, lácteos, frutas y hortalizas, alimentos procesados, semillas, aceite de soja, porcino, bisonte y productos pesqueros. En esa relación no aparecen citados expresamente ni el vino ni los destilados como categorías beneficiadas por una ventaja propia.

Por eso, para los vinos estadounidenses el efecto principal es otro: mejora el clima comercial y reduce la posibilidad de quedar atrapados en una nueva ronda de represalias comunitarias. Aun así, siguen compitiendo en Europa en un mercado dominado por productores locales y marcado por presión sobre precios, debilidad del consumo y normas distintas según cada país.

En bebidas espirituosas estadounidenses la noticia resulta más favorable. La UE ya había suspendido sus contramedidas contra productos norteamericanos, entre ellos vino y destilados, hasta el próximo 6 de agosto. Con la entrada en vigor del acuerdo disminuye la posibilidad de que esas medidas regresen a corto plazo.

Esa diferencia crea una situación desigual entre ambos lados del Atlántico. Mientras los destilados europeos entran en Estados Unidos con un arancel del 15%, los estadounidenses ganan tranquilidad para seguir vendiendo en Europa sin una penalización equivalente inmediata. Para categorías como bourbon o whiskey americano esto tiene peso propio porque la UE es uno de sus mercados exteriores más valiosos y porque estos productos ya fueron utilizados como objetivo político en anteriores disputas comerciales.

El resultado deja así dos efectos distintos dentro del mismo pacto. Para Europa, vino y destilados conservan acceso al mercado estadounidense sin llegar al escenario más duro que se había planteado desde Washington, pero aceptan una barrera comercial que seguirá condicionando precios e inversión comercial durante varios años. Para Estados Unidos, sus productores no reciben una gran concesión sectorial nueva en estas bebidas, aunque sí salen protegidos frente al regreso rápido de represalias europeas.