vinetur

Estados Unidos blinda hasta 2029 el arancel del 15% al vino europeo

El pacto con la UE aporta estabilidad al sector, pero deja fuera la exención reclamada por bodegas y destilerías

martes 7 de julio de 2026



La Unión Europea y Estados Unidos han puesto en marcha un nuevo marco comercial que mantiene un arancel del 15% para la entrada de vinos europeos en el mercado estadounidense hasta el 31 de diciembre de 2029. El acuerdo entró en vigor este miércoles, 1 de julio, tras varios meses de negociación entre Bruselas y Washington, y fija un periodo de estabilidad para las empresas del sector, aunque sin la exención

específica que bodegas y destilerías habían pedido.

La nueva etapa da forma al entendimiento político alcanzado entre la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y el presidente de Estados Unidos, Donald Trump. Según la información difundida por Wine Intelligence, el pacto evita una subida mayor de los gravámenes en el comercio transatlántico, pero confirma que los vinos y los espirituosos europeos seguirán pagando ese 15% al entrar en Estados Unidos durante toda la vigencia del acuerdo, salvo que ambas partes decidan ampliarlo o modificarlo antes de finales de 2029.

Para el vino europeo, la decisión tiene un efecto directo porque Estados Unidos sigue siendo su principal destino exterior. Eso significa que el arancel fija durante varios años una parte del esquema de precios, los márgenes comerciales y la planificación de exportaciones. El impacto puede repartirse entre bodegas, importadores, distribuidores, hostelería, comercios y consumidores, según el posicionamiento de cada marca y su capacidad para asumir parte del sobreprecio.

El acuerdo deja fuera a los vinos y a las bebidas espirituosas de las exenciones sectoriales. Durante las conversaciones, productores europeos habían reclamado recuperar un acceso sin aranceles para unas categorías con una larga relación comercial entre ambos lados del Atlántico. Esa petición no ha prosperado. Aun así, parte del sector considera que el resultado es preferible a otros escenarios planteados durante la negociación, en los que se llegó a hablar de gravámenes del 25%.

Wine Intelligence señala que esta situación puede presionar más a los vinos de precio medio, a los espumosos y a las referencias orientadas al volumen, mientras que las marcas de vino de alta gama cuentan con más margen para trasladar o absorber parte del incremento. En un mercado como el estadounidense, donde el valor añadido y la imagen de marca pesan mucho en la decisión de compra, esa diferencia puede condicionar la estrategia comercial de muchas bodegas europeas en los próximos años.

En el caso de los espirituosos, el acuerdo también aleja por ahora la vuelta al sistema conocido como “cero por cero”, que eliminaba aranceles para buena parte del comercio bilateral desde finales de los años noventa. La patronal spiritsEUROPE valoró este miércoles, 1 de julio, la entrada en vigor de los actos legislativos comunitarios que

aplican los compromisos asumidos por la UE en este pacto, al considerar que aportan más certidumbre a las empresas vinculadas al comercio transatlántico.

La organización empresarial recordó desde Bruselas que esta aplicación forma parte de un proceso más amplio y pidió que las bebidas espirituosas europeas tengan prioridad en la siguiente fase de conversaciones con Estados Unidos. Su director general, Mark Titterington, afirmó que el acuerdo debe abrir una nueva etapa de trabajo entre ambas partes y defendió la recuperación del arancel cero para reforzar la relación comercial y beneficiar a productores, empresas de hostelería y consumidores.

spiritsEUROPE sostiene además que existe una fuerte interdependencia entre ambos mercados por la inversión cruzada, la herencia compartida del sector y cadenas de valor muy conectadas. Entre sus argumentos cita el uso extendido de barricas de whiskey estadounidense en la producción europea de espirituosos. La patronal también reclama a Washington que respete plenamente sus compromisos dentro del acuerdo y que cualquier medida derivada de nuevas investigaciones comerciales no supere el techo del 15% pactado para las exportaciones comunitarias.

Según esa misma organización, los espirituosos no figuran en la lista de productos exentos incluida en la Declaración Conjunta firmada por ambas partes el 21 de agosto de 2025. En su lectura del texto, las bebidas espirituosas europeas siguen sujetas a un arancel del 10% bajo la Sección 122 estadounidense y se espera una subida al 15% tras la conclusión de las investigaciones abiertas al amparo de la Sección 301 durante este mes de julio. Esa precisión introduce un matiz técnico sobre el calendario efectivo para esta categoría dentro del nuevo marco comercial.

La cronología del acuerdo arranca el 27 de julio de 2025, cuando Von der Leyen y Trump anunciaron un pacto bilateral sobre comercio y aranceles. Cuatro días después, el 31 de julio de 2025, Trump firmó una orden ejecutiva que fijaba un techo arancelario del 15% para importaciones procedentes de la UE. Más tarde, el 21 de agosto de 2025, ambas partes publicaron una declaración conjunta con más detalle sobre lo negociado y con una relación concreta de productos beneficiados por exenciones. El pasado 30 de junio se publicaron en el Diario Oficial de la Unión Europea dos normas para aplicar esos compromisos por parte comunitaria y este miércoles, 1 de julio, entraron en vigor.

El nuevo marco ofrece previsibilidad a medio plazo para sectores donde los ciclos productivos son largos y donde las decisiones comerciales se toman con mucha antelación. En vino y espirituosos eso afecta a compras de uva o materias primas, crianza, gestión del stock, contratos con importadores y planificación logística. Para muchas empresas no supone una mejora respecto al escenario previo a las tensiones comerciales, pero sí reduce el riesgo de cambios bruscos en poco tiempo.

También cambia el panorama para los productores estadounidenses. Según Wine Intelligence, los vinos de Estados Unidos no reciben nuevas ventajas específicas dentro del mercado europeo porque esta categoría no figura entre los productos agrarios beneficiados por trato preferente en el acuerdo. Sin embargo, sí desaparece buena parte del riesgo político asociado a posibles represalias comerciales por parte europea sobre productos estadounidenses como el whiskey u otros destilados.

Ese punto es relevante para una industria muy expuesta al intercambio bilateral. Europa es uno de los destinos exteriores más importantes para el bourbon y el whiskey estadounidenses. La continuidad del acceso al mercado europeo sin nuevas represalias puede aliviar parte de la incertidumbre acumulada durante los últimos años por disputas ajenas al propio sector.

La patronal europea también ha pedido avanzar hacia la eliminación permanente de los aranceles ligados al antiguo conflicto Airbus-Boeing. Ese litigio afectó a bebidas espirituosas europeas y estadounidenses con gravámenes del 25%, aunque esas medidas quedaron suspendidas durante cinco años entre el 11 de julio de 2021 y el próximo 11 de julio. Para spiritsEUROPE, cerrar ese frente evitaría que disputas comerciales no relacionadas vuelvan a perjudicar a un sector que depende mucho del intercambio estable entre ambos mercados.

En términos económicos, mantener un arancel del 15% hasta finales de 2029 obliga al sector europeo del vino a trabajar con una referencia clara durante varios ejercicios. Esa certidumbre puede ayudar a ordenar inversiones y políticas comerciales, pero también consolida un nivel de gasto adicional en un mercado básico para muchas bodegas españolas, francesas e italianas. En función del segmento y del poder negociador en cada canal, ese recargo podrá asumirse dentro del margen empresarial

o trasladarse parcialmente al precio final.

Para España, donde Estados Unidos es uno de los mercados exteriores más observados por bodegas y grupos exportadores, la decisión llega en un momento en que muchas empresas buscan reforzar su presencia internacional con marcas mejor posicionadas y mayor valor añadido. El mantenimiento del arancel no cierra esa vía, pero sí obliga a ajustar cuentas con más cuidado en categorías donde cada céntimo influye más en la rotación comercial.

El acuerdo tampoco satisface por completo a importadores ni distribuidores estadounidenses especializados en vino europeo. Si bien evita una escalada mayor en las tasas aduaneras, mantiene una carga fiscal adicional sobre productos muy presentes en restauración y tiendas especializadas. Eso puede afectar al ritmo de ventas en algunas franjas del mercado y favorecer revisiones en surtido, promociones o formatos según evolucione la demanda.

La siguiente fase dependerá ahora del diálogo político entre Bruselas y Washington. La propia declaración conjunta firmada por ambas partes en agosto de 2025 abría la puerta a estudiar otros sectores y productos importantes para sus economías y cadenas de valor con vistas a incluirlos entre aquellos sujetos solo al arancel NMF. spiritsEUROPE recuerda ese compromiso como base para pedir una revisión futura que permita devolver a las bebidas espirituosas europeas un trato sin recargos adicionales en Estados Unidos. Mientras tanto, vino y destilados seguirán operando bajo un marco más estable que el vivido durante las negociaciones, pero con un peaje comercial fijo hasta finales de 2029.