vinetur

Estados Unidos mantiene en el 10% el arancel al vino europeo

El nuevo régimen evita por ahora un encarecimiento para España, Italia y Francia en su principal mercado exterior

martes 28 de julio de 2026



La entrada en vigor en Estados Unidos del nuevo régimen arancelario para el vino no cambia, por ahora, la carga que soportan las botellas procedentes de la Unión Europea, incluidas las españolas e italianas. La Us Wine Trade Alliance, asociación que representa a operadores del comercio del vino en el mercado estadounidense, sostiene que los vinos comunitarios seguirán sujetos a un gravamen total del 10%, con el

arancel base ya existente incluido.

El cambio se aplica desde este jueves, 24 de julio, y sustituye la sobretasa temporal del 10% impuesta al amparo de la Sección 122 del Trade Act por un nuevo esquema basado en la Sección 301, vinculado a acusaciones sobre trabajo forzoso. Para la mayor parte de los vinos importados, la organización estadounidense precisa que no se suma un nuevo arancel al anterior, sino que se produce el relevo entre una tasa ya caducada y otra nueva. En la práctica, añade, el efecto para el vino europeo es casi el mismo.

La Us Wine Trade Alliance señala que el arancel total para los vinos de la UE se mantiene en el 10%, una cifra que incorpora también el derecho base, que suele equivaler a unos pocos céntimos por botella. Esa continuidad afecta a exportadores como España, Italia o Francia y evita, al menos en esta fase, un empeoramiento adicional de las condiciones de acceso al principal mercado exterior para muchos productores europeos.

La situación sí cambia algo para otros países. En el caso de Argentina y Canadá, el vino queda sujeto a un arancel adicional del 10% bajo la Sección 301, además del derecho base ya vigente, con una carga parecida a la que existía con la Sección 122. La asociación recuerda, no obstante, que el vino canadiense puede quedar expuesto además a otro gravamen del 50% por el boicot de Canadá a vinos y destilados de Estados Unidos y por otras disputas comerciales abiertas entre ambos países.

Para exportadores como Australia, Chile, Nueva Zelanda, Sudáfrica o Suiza, la nueva tasa adicional será del 12,5% más el arancel base. Eso supone un aumento de 2,5 puntos respecto a la antigua sobretasa temporal. El nuevo reparto deja así a los vinos europeos en una posición relativa más estable dentro del mercado estadounidense, mientras otros orígenes pasan a soportar una presión mayor.

La propia Us Wine Trade Alliance advierte de que el escenario sigue abierto. La organización está pendiente de dos investigaciones distintas de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos sobre exceso estructural de capacidad productiva y sobre producción. La asociación espera que sus resultados se publiquen pronto y considera que ese proceso puede abrir una nueva vía para pedir exenciones para el vino.

La entidad mantiene que los aranceles no ayudan a cumplir los objetivos comerciales del Gobierno estadounidense y perjudican a importadores, distribuidores, minoristas, restauradores y consumidores del país. También recuerda que el vino importado representa entre el 60% y el 70% del negocio vinícola en Estados Unidos. Ese dato da una idea del alcance potencial de cualquier cambio arancelario no solo para las bodegas europeas, sino también para toda la cadena comercial de bebidas alcohólicas en ese mercado, desde mayoristas hasta hostelería.

La asociación reconoce que esperaba una exención para el vino ya en esta primera fase, una petición compartida por la parte europea. Aun así, considera que este resultado era previsible y sitúa las mejores opciones para lograr rebajas o excepciones después del cierre de esas investigaciones y de la aplicación del acuerdo de Turnberry. En ese momento, sostiene, podrían restablecerse en gran medida las tarifas recíprocas originales y la Unión Europea volvería a negociar en otoño para pedir exenciones adicionales para categorías concretas de productos.

En esa negociación más amplia, la Us Wine Trade Alliance considera que el vino ocupa una posición prioritaria para Bruselas. Esa expectativa mantiene abierta la posibilidad de cambios posteriores en un asunto seguido con atención por bodegas, importadores y distribuidores europeos.

Los datos comerciales más recientes apuntan además a una cierta mejora dentro de una evolución todavía negativa. Las exportaciones italianas de vino a Estados Unidos sumaron 564,2 millones de euros en los cuatro primeros meses de 2026, un 15,4% menos que en el mismo periodo de 2025. Pese al descenso, esa caída es menor que la registrada al inicio del año, cuando llegaba al 35,2%.

El movimiento arancelario afecta al vino dentro de un marco más amplio para la alimentación europea. En productos italianos como el Parmigiano Reggiano o el Prosciutto di Parma tampoco hay cambios relevantes en esta fase. El primero mantiene un arancel del 15% y el segundo sigue en el 10%. En el caso del queso italiano, el consorcio presidido por Nicola Bertinelli cifra en un 2,5% el aumento de las exportaciones a Estados Unidos en los cinco primeros meses del año.

Para el sector de bebidas, la lectura inmediata es doble. Por un lado, se evita un empeoramiento automático para los vinos europeos en Estados Unidos. Por otro, continúa una incertidumbre regulatoria que condiciona decisiones comerciales sobre precios, compras y distribución en uno de los mercados más importantes para el vino importado.