vinetur

El vino chileno se desploma en Estados Unidos por los nuevos aranceles

Chile pierde cuota en su mercado clave tras una caída del 33% en valor exportado

martes 4 de agosto de 2026



El vino chileno ha perdido peso en Estados Unidos desde que entraron en vigor los recargos arancelarios aplicados por la Administración de Donald Trump. Entre enero y junio de 2026, las exportaciones a ese mercado cayeron un 33% en valor y un 23% en

volumen, mientras que en el resto de destinos el descenso rondó el 8% en ambos indicadores, según datos de Vinos de Chile difundidos por su gerente general, Claudio Cilveti.

La diferencia sitúa a Estados Unidos como el mercado con peor evolución para el vino chileno en lo que va de año. La brecha es de unos 25 puntos en valor y de 15 puntos en volumen respecto al comportamiento medio en otros países. Esa divergencia apunta a un problema específico en ese destino, más allá del menor consumo internacional que afecta al sector.

A esa caída se suma una pérdida de cuota. Chile pasó de representar el 6,1% de las importaciones estadounidenses de vino en 2024 al 5,4% actual, lo que supone un retroceso de 0,7 puntos porcentuales. Vinos de Chile atribuye ese deterioro al cambio arancelario sufrido desde abril de 2025, cuando se puso fin al arancel cero del que se beneficiaba el producto por el tratado comercial entre ambos países.

Desde el 24 de julio, el vino chileno paga un arancel adicional del 12,5% para entrar en Estados Unidos. La medida sustituyó la sobretasa temporal del 10% vigente desde abril de 2025 y eleva en 2,5 puntos la carga aplicada hasta entonces. Si se compara con la situación anterior al conflicto comercial, el aumento acumulado es de 12,5 puntos.

La resolución fue adoptada por la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, USTR, el 23 de julio. La autoridad estadounidense sostiene que Chile no dispone de una prohibición suficientemente amplia y eficaz para impedir la entrada de bienes producidos total o parcialmente con trabajo forzoso. La sanción tiene carácter general y afecta a productos chilenos incluidos en determinadas categorías, no a una acusación concreta contra las bodegas o sus proveedores.

Los vinos embotellados quedaron fuera del grupo de mercancías exentas. Sí fueron excluidos otros productos chilenos como subproductos del cobre y del litio, además de frutas frescas como paltas, naranjas y kiwis. También siguen gravados bienes como salmones en distintos formatos, uvas frescas, arándanos frescos, carnes de ave, sal y cerezas frescas.

Cilveti sostiene que el efecto sobre el vino ha sido directo. A su juicio, la comparación con otros mercados muestra que Estados Unidos sufre un problema estructural mayor para Chile por efecto del recargo del 10% primero y del 12,5% después. El directivo añade que el posicionamiento histórico del vino chileno en ese país se ha basado en una relación favorable entre precio y calidad, por lo que cualquier subida repercute con rapidez en los volúmenes vendidos.

Vinos de Chile calcula además que los precios han subido cerca de un 10%. Con esa presión sobre el precio final, las categorías medias tienen menos margen para absorber el impacto. La diferencia entre la caída del valor y la del volumen sugiere también una reducción aproximada del valor unitario medio cercana al 13%, aunque ese cálculo parte de porcentajes redondeados y puede reflejar cambios en la mezcla de producto exportado.

Estados Unidos sigue siendo un mercado relevante para las bodegas chilenas. Según Cilveti, es actualmente el quinto destino para sus exportaciones de vino, aunque llegó a disputar el primer puesto en los años 2000. Vinos de Chile afirma que cada año llegan a consumidores estadounidenses más de 120 millones de botellas procedentes del país sudamericano.

El margen para compensar esa pérdida con otros destinos es limitado. Cilveti sostiene que se trata de una industria madura y ya diversificada. Menciona negociaciones comerciales con India, Filipinas y Bangladesh, pero rebaja su capacidad para sustituir lo perdido en Estados Unidos. Sí apunta a una mejora en Canadá por la retirada de algunos productos estadounidenses de los lineales durante las tensiones comerciales entre Ottawa y Washington.

En el mercado estadounidense, además, Chile parte con una posición menor frente al peso del producto local. Vinos de Chile cifra en un 85% la proporción del vino consumido en Estados Unidos que procede de producción interna. El 15% restante corresponde a importaciones repartidas entre países como Italia, Francia, Nueva Zelanda y España. Chile ocupa ahora la sexta posición entre los proveedores exteriores.

La comparación arancelaria con otros exportadores también influye. Cilveti señala que algunos rivales han quedado en mejor situación relativa. Argentina paga desde el 24 de julio una sobretasa del 10%, inferior al 12,5% aplicado a Chile. Italia figura entre los países europeos con mejores condiciones relativas para competir en ese mercado. Australia y Nueva Zelanda soportan cargas similares a las chilenas.

El sector confía ahora en una negociación política para revertir parte del daño. Cilveti valora el trabajo realizado por las autoridades chilenas y afirma que las conversaciones abiertas tras la reunión mantenida el pasado 7 de julio permiten intentar que el vino sea incluido entre los productos prioritarios exentos del recargo. El objetivo principal es volver al arancel del 0%, aunque Vinos de Chile admite como alternativa una rebaja al 10%.

El directivo considera que Chile quedó incluido junto a otras 39 economías dentro de una medida general y sostiene que Washington ha abierto después una vía específica para revisar productos prioritarios. En esa fase, añade, el Gobierno chileno está reuniendo información técnica y argumentos para pedir la exclusión del vino junto a otros bienes exportados.

Las autoridades chilenas ya habían participado antes en gestiones para evitar la aplicación del nuevo esquema arancelario sin lograrlo en primera instancia. De acuerdo con Cilveti, cerca del 40% de los productos que Chile exporta a Estados Unidos quedó afectado por la subida y coincide con bienes con mayor valor añadido.

Sobre las consecuencias internas para las bodegas, Vinos de Chile admite un efecto negativo sobre el empleo y sobre unas empresas que ya operaban con presión financiera por la caída del consumo internacional. Aun así, Cilveti descarta por ahora un escenario generalizado de quiebras dentro del sector.

Mientras continúan las conversaciones bilaterales, las viñas chilenas siguen ajustando precios, márgenes comerciales y acuerdos con importadores para sostener su presencia en un mercado donde han perdido parte de la ventaja construida durante más de dos décadas bajo el tratado comercial con Estados Unidos.