vinetur

Las ventas de coñac se hunden un 39,1% por los aranceles de China y Estados Unidos

El 98% de la producción se vende fuera de la UE, lo que agrava el golpe en Francia

lunes 28 de septiembre de 2026



Las ventas de coñac han pasado de 230 millones de botellas en 2023 a 140 millones en la actualidad, lo que supone 90 millones menos y una caída del 39,1%, de acuerdo con las cifras expuestas por Raphaël Delpech, director del Bureau National Interprofessionnel du Cognac (BNIC). Delpech no concreta el periodo estadístico exacto al que corresponden esos 140 millones de botellas, pero vincula el retroceso a la

pérdida de tracción en China y Estados Unidos, los dos mercados exteriores que más pesan para el sector.

El golpe tiene una dimensión especial por la dependencia exterior del coñac. El 98% de la producción se vende fuera de la Unión Europea, y China absorbe alrededor del 25% de las exportaciones. Estados Unidos sigue siendo el primer mercado y concentra cerca de la mitad de las salidas al exterior. Con esa estructura comercial, cualquier fricción arancelaria se traslada con rapidez a las bodegas, a los viticultores y a toda la actividad auxiliar de la zona de Charente, en el suroeste de Francia, donde solo puede elaborarse este aguardiente vínico.

Delpech sostiene que el sector ha quedado atrapado por la disputa comercial entre Bruselas y Pekín a cuenta del coche eléctrico chino. Francia estuvo entre los países que apoyaron la respuesta de la UE por las ayudas públicas que, a juicio de Bruselas, daban ventaja a los fabricantes chinos. Pekín respondió con medidas sobre el brandy europeo y, en 2024, aplicó derechos provisionales de hasta el 34,8%, pocos días después de que la UE fijara aranceles de hasta el 35,3% para vehículos eléctricos procedentes de China.

Más tarde, China confirmó sus medidas, aunque dejó fuera a grandes productores de coñac que aceptaron vender por encima de unos precios mínimos que no se hicieron públicos. El BNIC sostiene que para entonces el daño comercial ya estaba hecho. Delpech afirma que la vinculación del coñac con una política europea y francesa percibida como hostil en China alejó a parte de los consumidores y llevó a distribuidores a frenar compras y a retirar producto de sus estanterías.

La presión no llegó solo desde Asia. Estados Unidos, que es el principal destino del coñac, volvió a introducir incertidumbre comercial. Durante el primer mandato de Donald Trump, Washington ya había impuesto aranceles al coñac francés en el marco del largo conflicto entre Boeing y Airbus. Esas cargas se suspendieron después, durante la presidencia de Joe Biden. Sin embargo, en abril de 2025, Trump lanzó una nueva batería de aranceles sobre socios comerciales de Estados Unidos y, en julio de ese año, la UE y Washington pactaron en Turnberry, Escocia, un gravamen del 15% para la mayor parte de las exportaciones europeas al mercado estadounidense, incluido el

coñac.

Desde entonces, el vino y las bebidas espirituosas europeas han intentado obtener excepciones a ese 15%, sin resultado para el coñac. Delpech asegura que la incertidumbre llevó a muchos importadores de Estados Unidos a optar por referencias más seguras. A ese factor se añade la inflación, que ha encarecido el producto en el punto de venta. En julio, tras la supresión por parte de la UE de los aranceles que seguían vigentes sobre bienes estadounidenses cubiertos por el acuerdo de Turnberry, Washington aceptó reabrir las conversaciones sobre posibles exclusiones. Pese a ello, el BNIC y representantes políticos franceses consideran que el avance es escaso.

El eurodiputado francés Éric Sargiacomo, vicepresidente del intergrupo sobre vinos y bebidas espirituosas del Parlamento Europeo, ha señalado que el Reino Unido sí ha logrado resultados. El whisky británico dejó de soportar aranceles de Estados Unidos en mayo y el whiskey irlandés recibió un trato similar a mediados de septiembre. El coñac francés, en cambio, continúa sometido al 15%.

La caída de ventas ya tiene consecuencias directas en el viñedo. Las cuatro grandes casas del sector, Rémy Martin, Hennessy, Martell y Courvoisier, redujeron sus pedidos a los viticultores después de que varios clientes cancelaran contratos. Para una región muy especializada, ese recorte no solo afecta a quienes cultivan la uva. El coñac sostiene unas 70.000 ocupaciones directas e indirectas en Francia, según cifras del sector. Alrededor de 260 casas se encargan de criar y vender el producto, y a su alrededor trabajan toneleros, fabricantes de alambiques, transportistas y empresas de servicios agrarios.

La propia cosecha de 2026 añade otra capa de presión. Matthieu Augier, viticultor de Gondeville, explica que la sequía ha reducido las expectativas que existían al comienzo de la vendimia. Su cálculo es que el rendimiento económico de su cosecha caerá entre un 30% y un 40% frente a un año normal. No se trata de una previsión oficial de volumen para toda la región, sino de una estimación empresarial de un productor concreto y expresada en términos económicos. Aun así, refleja el efecto de la falta de agua sobre una campaña que, en palabras del propio viticultor, iba mejor encaminada antes del verano.

La paradoja para el sector es que esa menor cosecha ayuda a acercar la oferta a una demanda debilitada. La reducción de ventas ha dejado excedentes y ha obligado a buscar ajustes en el potencial productivo. El BNIC ha puesto en marcha dos programas de arranque de viñedo con apoyo económico. El primero prevé la eliminación permanente de cepas, aunque la respuesta ha sido limitada. Las solicitudes abarcan 560 hectáreas de las 96.000 incluidas en la denominación de coñac.

El segundo sistema consiste en un arranque temporal. Permite al viticultor conservar la explotación, aunque no puede volver a plantar esas parcelas durante cinco años. Augier admite que esta fórmula puede resultar más asumible para agricultores jóvenes o para quienes no quieren renunciar a una herramienta de trabajo diseñada para varias décadas. En zonas como Charente, una viña no se concibe como un cultivo a muy corto plazo, sino como una inversión de 40 o 50 años y, en muchos casos, como parte del patrimonio familiar.

La situación también ha abierto un debate político en Bruselas y en París. Delpech sostiene que la UE debería contar con mecanismos de solidaridad para los sectores que soportan represalias derivadas de decisiones comerciales adoptadas para proteger a otras industrias europeas. El BNIC ha trasladado esa petición a la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, y ha mantenido contactos con los departamentos comunitarios de Comercio y Agricultura.

El presidente francés, Emmanuel Macron, ha visitado la zona en varias ocasiones y prometió a los viticultores que podrían acceder a compensaciones. Por ahora, esas ayudas no han llegado, según trasladan los representantes del sector. Mientras tanto, las casas de coñac y los productores siguen pendientes de dos variables que no controlan: la evolución de las negociaciones con Estados Unidos y la capacidad del mercado chino para absorber de nuevo parte de un producto del que depende casi por completo el exterior.