vinetur

El vino italiano pierde fuerza en Estados Unidos por los aranceles

Las bodegas buscan nuevos mercados tras una caída del 6,2% en las exportaciones del semestre

sábado 21 de noviembre de 2026



Este viernes, 20 de noviembre, Confagricoltura Rovigo informó de que las exportaciones italianas de vino están perdiendo fuerza en Estados Unidos y ganan peso en nuevos destinos, en un año marcado por el efecto de los aranceles sobre uno de sus principales mercados exteriores. Los datos se presentaron en Roma durante Win& – Mostra della cultura del vino italiano, promovida por el Consorzio Italia del Vino, con

cifras elaboradas por Wine Monitor, el observatorio de Nomisma especializado en este sector.

Las series de Istat analizadas por el Observatorio de Unione Italiana Vini sitúan el cierre del primer semestre de 2026 en algo más de 3.600 millones de euros, con una bajada del 6,2% en valor y del 4% en volumen. Estados Unidos sigue siendo el primer comprador, pero las ventas se redujeron un 14,1% hasta 849 millones de euros. Al mismo tiempo, las elaboraciones de Nomisma presentadas en Roma apuntan a una caída superior al 18% en el mercado estadounidense.

La pérdida de ritmo no se limita a Italia. Entre los grandes exportadores mundiales de vino, en los nueve primeros meses de 2026 Italia cedió un 2%, Francia un 0,4%, España un 8% y Chile un 11%, de acuerdo con las cifras expuestas durante el encuentro. La diferencia es que, en el caso italiano, la dependencia de Estados Unidos obliga a acelerar la búsqueda de salidas comerciales en otros países.

Nomisma sigue desde este año un grupo de 13 mercados al alza: Angola, Bulgaria, Colombia, Costa de Marfil, India, Kazajistán, Marruecos, México, Perú, Polonia, República Checa, Rumanía y Tailandia. Son economías en desarrollo, con urbanización y una clase media en expansión, que ya representan cerca del 5% del valor del vino importado en el mundo.

Dentro de ese grupo, la República Checa fue el país que más tiró de las ventas en el semestre, con un aumento del 22% en valor y del 16,5% en volumen. Además, pasó a ser el primer destino de los vinos tranquilos y de aguja embotellados. En cambio, Polonia y México registraron caídas de dos dígitos en esa misma categoría. Los espumosos mantienen una evolución positiva en la mayor parte de estos mercados, con avances de dos dígitos en Colombia y superiores al 50% en Kazajistán, aunque en este último caso desde volúmenes limitados.

Wine Monitor ya había observado en su informe sobre 2025 que el Prosecco no había retrocedido en ninguno de esos 13 países ni en valor ni en volumen. La lectura a más largo plazo va en la misma línea. Entre 2015 y 2025, las exportaciones de vino italiano aumentaron un 507% en Rumanía, un 325% en Turquía y un 264% en Vietnam, frente a una media mundial del 45%. Denis Pantini, responsable de Wine Monitor, también

señaló un avance del 6% en las ventas de vino italiano en Brasil, mientras el conjunto de ese mercado subió un 2,1%.

Brasil aparece además como una posible vía adicional por la aplicación progresiva del acuerdo entre la UE y Mercosur, que prevé una reducción gradual de los aranceles a la importación. En la reunión de Roma también se puso el foco en la necesidad de invertir en sostenibilidad, cultura del producto y formación, junto con una comunicación más directa y simple hacia el consumidor final.

La evolución del vino italiano interesa más allá de esta categoría concreta. Para el conjunto del negocio de bebidas, sirve como referencia sobre el grado de exposición de un gran exportador europeo a Estados Unidos y sobre la capacidad real de compensar ese freno con nuevos destinos. Si esa diversificación funciona, puede influir en las decisiones comerciales de otras ramas con fuerte dependencia exterior, como los espumosos, la cerveza premium o los destilados.

En el caso del Véneto, la situación tiene un peso especial por su papel en el mapa exportador italiano. El Observatorio Económico de Veneto Agricoltura, con base en datos de Istat, cifra en 1.320 millones de euros las exportaciones de vino de la región en el primer semestre de 2026, un 8,4% menos. Es una caída de más de dos puntos por encima de la media italiana. Aun así, el Véneto concentra el 36,3% del valor de todo el vino exportado por Italia.

La pérdida de valor ya se veía en 2025. Ese año, los volúmenes enviados al exterior aumentaron un 1,2%, pero la facturación bajó un 1,1% hasta 2.930 millones de euros, con descenso del precio medio. El vino veneciano llega a unos 150 países, aunque el 89% del valor se concentra en solo 20 mercados, una dependencia que deja a las bodegas más expuestas a cambios arancelarios o a frenazos de la demanda en destinos concretos.

Confagricoltura Veneto sostiene que la diversificación ha pasado de ser una posibilidad a una necesidad para las empresas. La organización plantea aprovechar al máximo los fondos de promoción del sector vitivinícola en terceros países, con más atención a los mercados de mayor potencial; sacar partido al acuerdo UE-Mercosur y a otros pactos de libre comercio con vigilancia sobre la reciprocidad de las reglas; seguir ordenando la

oferta y el potencial productivo junto a la Región del Véneto y el Ministerio para sostener el valor de las producciones; y reforzar la preparación de las empresas en comercio exterior, marketing y conocimiento de los nuevos consumidores mediante formación específica.