vinetur

El vino italiano sigue lejos de recuperar en Estados Unidos el terreno perdido por aranceles

Las exportaciones caen un 11,6% en valor, aunque el verano apunta a una tímida mejora mensual

jueves 26 de noviembre de 2026



El vino italiano ha empezado a recuperar terreno en Estados Unidos en los meses de verano, pero el balance de 2026 sigue lejos de los niveles previos al giro arancelario y a la depreciación del dólar. Unione Italiana Vini informó este miércoles, 25 de noviembre,

de que las exportaciones al mercado estadounidense sumaron entre enero y agosto 145 millones de euros menos que en el mismo periodo de 2024, lo que equivale a una caída del 11,6% en valor. En volumen, el descenso fue del 6,4%.

La organización empresarial sitúa la pérdida acumulada en más de 380 millones de euros respecto a los niveles anteriores a la entrada de las tarifas. Ese cálculo reúne dos tramos distintos: por un lado, el periodo comprendido entre abril y diciembre de 2025, cuando las ventas a Estados Unidos bajaron en 237 millones de euros frente a los mismos meses de 2024, un 16% menos en valor y un 9,5% menos en volumen; por otro, los ocho primeros meses de 2026, con otros 145 millones menos frente a enero-agosto de 2024.

Pese a ese balance negativo, los datos mensuales de este verano muestran un cambio de dirección. En julio, las expediciones en valor subieron un 9,7% respecto al mismo mes de 2025, y en agosto el avance fue del 21,3% con la misma base de comparación. Esa mejora, sin embargo, no permite equiparar ambos cálculos. El descenso del 11,6% acumulado hasta agosto se mide contra 2024, mientras que los aumentos de julio y agosto se comparan con 2025. Sin los importes mensuales en euros, no es posible cuantificar cuánto dinero aportó ese repunte ni hasta qué punto compensa el deterioro previo.

La propia Unione Italiana Vini relaciona la caída no solo con los aranceles, sino también con la debilidad del dólar. Para un exportador europeo, un dólar más barato reduce el valor en euros de las ventas realizadas en Estados Unidos y puede restar margen a importadores y distribuidores. Esa combinación ayuda a entender por qué una mejora puntual en los envíos no se ha traducido aún en una vuelta a los niveles de 2024.

El presidente de la organización, Lamberto Frescobaldi, afirmó que los aranceles han sido perjudiciales para todas las partes implicadas, desde los países exportadores hasta la distribución y el consumidor estadounidense. También advirtió de que una nueva escalada tarifaria supondría otro golpe para las empresas italianas en un mercado que ya muestra una desaceleración del consumo.

Según Frescobaldi, Estados Unidos sigue siendo el primer destino del vino italiano y absorbe el 24% de todo su negocio exterior. Ese peso explica la atención con la que el sector sigue cada movimiento de la política comercial estadounidense. Unione Italiana Vini pidió además una actuación decidida de la Comisión Europea ante los nuevos aranceles anunciados por la Administración de Estados Unidos para el sector de las bebidas, donde, de acuerdo con la entidad, sí se han previsto exenciones para el whiskey irlandés y para el Champagne producido en Francia.

El dato de enero-agosto deja una lectura doble para las bodegas italianas. Por un lado, el mercado estadounidense sigue aportando un volumen de negocio esencial y conserva señales de reactivación en algunos meses. Por otro, el nivel de facturación permanece por debajo del registrado antes de la alteración comercial y cambiaria. En otras palabras, el repunte de julio y agosto apunta a una mejora, pero no borra por ahora el agujero abierto desde 2025.

La evolución de los próximos meses será útil para comprobar si esa mejoría veraniega tiene continuidad o si responde solo a factores puntuales en las compras y en los envíos. Por el momento, la fotografía que ofrece el observatorio de Unione Italiana Vini es la de un mercado que empieza a dar señales de alivio para el vino italiano, aunque todavía no recupera el valor perdido en Estados Unidos.