vinetur

La DOCa Rioja pide mantener las negociaciones para eliminar los aranceles al vino con Estados Unidos

El sector teme que el preacuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos encarezca el producto y reduzca el consumo

jueves 31 de julio de 2025



El director general de la Denominación de Origen Calificada Rioja, José Luis Lapuente, ha pedido este jueves que se mantengan las negociaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos para lograr la eliminación de los aranceles al vino. Lapuente ha explicado que el objetivo es conseguir un acuerdo de “cero por cero”, es decir, que no existan recargos arancelarios ni para los vinos europeos exportados a Estados Unidos ni para los productos estadounidenses que lleguen a Europa.

La petición llega tras conocerse el preacuerdo alcanzado entre ambas partes, que establece un arancel del 15% para algunos productos de la Unión Europea. Según Lapuente, este preacuerdo deja “un sabor agridulce” y genera preocupación en el sector, ya que todavía quedan muchos aspectos por definir y el acuerdo no está cerrado. El director general de la DOCa Rioja ha señalado que, aunque la denominación tiene capacidad para adaptarse a diferentes situaciones, sería irresponsable no intentar todas las vías posibles para proteger el acceso al mercado estadounidense.

Estados Unidos es el principal consumidor de vino en el mundo y representa el segundo mercado en volumen y valor para los vinos de Rioja. En concreto, las exportaciones a este país suponen algo más del 10% del volumen total y cerca del 15% del valor, según datos de la propia denominación. Por este motivo, Lapuente considera fundamental seguir colaborando con las autoridades europeas y americanas para buscar una solución que evite un encarecimiento artificial del producto.

Lapuente ha explicado que cualquier recargo arancelario afecta tanto a los exportadores españoles como a los importadores estadounidenses y al sector hostelero en ese país. El incremento en el precio final puede provocar una reducción del consumo, lo que repercute negativamente en toda la cadena de valor. Además, ha recordado que Estados Unidos no produce suficiente vino para cubrir su demanda interna y depende en gran medida de las importaciones.

El director general ha insistido en la necesidad de mantener abierta una ventana de negociación con los responsables europeos Maros Sefcovic y Christophe Hansen, así como con las autoridades estadounidenses. Según sus palabras, es importante que se tenga en cuenta la sensibilidad especial hacia los productos agroalimentarios durante las conversaciones.

Lapuente también ha recordado que el Fondo Monetario Internacional ha señalado que los recargos arancelarios no sirven para reducir el déficit comercial, uno de los argumentos utilizados por Estados Unidos para justificar estas medidas. En su opinión, lo único que consiguen es perjudicar tanto a productores como a consumidores.

Por último, ha subrayado que el vino es un producto con una fuerte fidelidad por parte del consumidor estadounidense, que busca marcas concretas como Rioja. Un aumento artificial del precio podría afectar esa relación y tener consecuencias negativas tanto para las bodegas españolas como para el propio mercado estadounidense. Por todo ello, desde la DOCa Rioja se seguirá trabajando para lograr unas condiciones comerciales lo más favorables posibles y garantizar la presencia del vino español en Estados Unidos.