vinetur

Trump desafía a la justicia con nuevos aranceles del 15% y sume al vino estadounidense en la incertidumbre

El sector teme litigios prolongados y un impacto negativo en precios, inversiones y empleo ante la falta de claridad legal

miércoles 25 de febrero de 2026



La industria del vino en Estados Unidos atraviesa un periodo de incertidumbre debido a la política arancelaria impulsada por el presidente Donald Trump. Tras la decisión del Tribunal Supremo de Estados Unidos de anular la mayoría de los aranceles impuestos por Trump, el presidente anunció que aplicaría nuevos aranceles a todos los productos extranjeros, utilizando una base legal diferente. Esta medida ha generado dudas sobre su viabilidad y duración, ya que existen argumentos legales que podrían invalidarla.

Los nuevos aranceles, del 15% sobre todos los productos importados, se basan en la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974. Esta ley fue creada en un momento en el que Estados Unidos afrontaba una crisis de “balance de pagos” tras abandonar el patrón oro en 1971. El objetivo era dar al presidente autoridad para responder rápidamente ante situaciones similares. Sin embargo, en la actualidad no existe una crisis de este tipo. Trump argumenta que el déficit comercial justifica el uso de esta herramienta, pero expertos legales señalan que no es lo mismo y que el Congreso fue claro al definir las circunstancias bajo las cuales se puede aplicar.

Katherine Philippakis, presidenta del grupo especializado en la industria del vino en el bufete Farella Braun + Martel, explica que es probable que haya litigios sobre la legalidad de estos nuevos aranceles. Según Philippakis, “no espero que nada se resuelva rápido”. Añade que la incertidumbre afecta tanto a importadores como a productores nacionales, ya que muchos equipos necesarios para la elaboración del vino —como barricas, corchos o tanques de fermentación— también se importan y quedan sujetos a estos gravámenes.

El plazo máximo para estos aranceles es de 150 días, salvo que el Congreso decida ampliarlo. Este periodo comenzó el pasado fin de semana y finalizaría teóricamente el 24 de julio. Sin embargo, no hay garantías de que esa fecha marque el final del problema. Trump podría alegar una nueva crisis y volver a imponer aranceles por otro periodo similar. Además, aunque los tribunales inferiores anulen los aranceles, es probable que las apelaciones mantengan su vigencia hasta que el Tribunal Supremo se pronuncie definitivamente.

El caso anterior sobre los aranceles impuestos bajo otra ley (IEEPA) tardó diez meses en resolverse en el Tribunal Supremo tras ser presentado por un importador de vinos en abril de 2025. Aunque existe la posibilidad de una resolución más rápida mediante un procedimiento especial (“shadow docket”), cualquier caso relacionado con la Sección 122 deberá pasar por varias instancias judiciales antes de llegar al alto tribunal.

La situación política también influye en la evolución del asunto. Si el Partido Demócrata convierte los aranceles en un tema central durante las elecciones de noviembre y logra convencer a la opinión pública estadounidense —que según encuestas recientes rechaza cada vez más estas medidas por su impacto en los precios—, Trump podría verse presionado a retirar al menos los aranceles basados en la Sección 122.

Existen otras vías legales para imponer aranceles. En su primer mandato, Trump utilizó la Sección 301 de la misma ley para responder a prácticas comerciales consideradas injustas por parte de otros países. Este mecanismo requiere investigaciones y audiencias públicas antes de aplicar medidas concretas y permite seleccionar productos específicos para gravar. Por ejemplo, Francia ha sido objeto de atención debido a su impuesto sobre servicios digitales dirigido principalmente a empresas estadounidenses como Google o Amazon. En este caso, Estados Unidos podría optar por gravar productos franceses distintos al vino.

Ben Aneff, presidente de la US Wine Trade Alliance, señala que gravar el vino europeo perjudica más a las empresas estadounidenses que a las bodegas europeas. Según datos del sector, por cada dólar pagado a Europa por vino importado, las empresas estadounidenses generan $4,52 en ingresos derivados del proceso de importación y distribución local. Aneff considera que existen alternativas más eficaces para responder a prácticas comerciales europeas sin afectar directamente al consumidor estadounidense ni al sector nacional.

En paralelo, algunos productores californianos apoyan los aranceles porque consideran injusto el apoyo estatal europeo a sus agricultores. Sin embargo, tras un año con estas medidas vigentes, no se han observado beneficios claros para el sector vitivinícola estadounidense. Las ventas siguen cayendo y muchos consumidores optan por otras

bebidas si no encuentran sus vinos habituales importados.

Philippakis subraya que la incertidumbre actual dificulta cualquier planificación empresarial a largo plazo: “Todo el mundo adopta una estrategia de esperar y ver qué pasa”. Además, plantea si sería más efectivo apoyar directamente al sector nacional mediante subvenciones o ayudas específicas —por ejemplo para defensa contra incendios forestales— en lugar de recurrir a medidas proteccionistas.

La falta de claridad sobre los precios futuros y las condiciones comerciales complica tanto las importaciones como las inversiones necesarias para modernizar instalaciones o renovar equipos en bodegas estadounidenses. Mientras persista esta situación legal y política sin resolver, tanto productores como distribuidores e importadores seguirán operando bajo un clima marcado por la inseguridad jurídica y económica.