vinetur

El vino importado resiste mejor que el estadounidense pese a los aranceles en Estados Unidos

Las ventas de vino extranjero caen menos que las nacionales y el impacto de las tarifas apenas eleva los precios un 1%

lunes 30 de marzo de 2026



El mercado del vino en Estados Unidos ha mostrado resultados inesperados tras la introducción de aranceles a los productos importados. Según un estudio de NielsenIQ, presentado por Paolo Battegazzore, director ejecutivo de Vinattieri 1385, durante un

foro sobre el mercado del vino celebrado en la Accademia Intrecci en Castiglione in Teverina, los vinos importados han tenido un comportamiento mejor que los estadounidenses en 2025, tanto en consumo como en evolución de precios.

Las tarifas impuestas por la administración Trump en 2025 pretendían proteger el producto nacional. Sin embargo, el efecto real sobre los precios de los vinos europeos importados fue limitado. Los datos muestran que el precio de estos vinos solo subió un 1%, lo que indica que el impacto de los aranceles fue absorbido por el mercado. A partir de 2026, se espera un aumento mayor y se analizarán sus consecuencias durante el primer cuatrimestre del año.

El informe señala que los precios del vino importado igualaron las subidas del vino estadounidense. Esto se debe, entre otros factores, al incremento de los costes para importar materiales necesarios para el embalaje. A pesar de la caída en las importaciones desde Europa, estas han mantenido cifras aceptables. Por ejemplo, Italia cerró 2025 con ventas en Estados Unidos por valor de 1.750 millones de euros, lo que supone una bajada del 9,1% respecto a 2024, y exportó 339,5 millones de litros, un descenso del 6,2%. Sin embargo, estos datos no sitúan a Italia entre los países más afectados.

En cuanto al consumo doméstico, el vino estadounidense perdió un 5,6% en volumen durante el último año, mientras que el vino importado bajó un 3,1%. En términos de precio medio, el vino nacional subió 0,12 centavos y el europeo 0,08 centavos. En la hostelería y restauración (on-premise), las tendencias son similares: el vino estadounidense cayó un 5,1% en volumen y el importado un 2,5%. El precio medio aumentó 1,45 dólares para el vino nacional y 1,50 dólares para el importado.

Aunque las cifras muestran una reducción general en las ventas de vino importado en Estados Unidos, este descenso ha sido menor que el registrado por los vinos nacionales. Además, según NielsenIQ, la pérdida de cuota del vino estadounidense no se debe a la competencia extranjera sino al auge de otras bebidas como la cerveza y los destilados. Los vinos de gama alta mantienen mejores resultados que los de otras categorías.

El volumen total del mercado ha caído un 7%. Los vinos blancos como Pinot Grigio y Sauvignon Blanc han resistido mejor que los tintos (que bajan un 10%) y los rosados (que pierden terreno frente al Pinot Bianco). El Prosecco sigue creciendo con un aumento del 3%, mientras que el Champagne también muestra una ligera subida.

Otro dato relevante es la disminución del número de empresas consideradas “Hot Prospects” en Estados Unidos. Estas compañías venden entre 50.000 y 200.000 cajas anuales con crecimientos superiores al 15%. En diez años han pasado de ser 49 (29 estadounidenses y 20 extranjeras) a solo 28 (17 estadounidenses y 11 extranjeras) en 2025.

La percepción pública sobre los aranceles también es clara: el 71% de los estadounidenses encuestados conoce la existencia de estas tarifas sobre productos importados y el 81% cree que afectan a los precios. Un 43% se muestra contrario a su aplicación. Los aranceles se introdujeron al 10% en abril de 2025 y subieron al 15% desde agosto. En febrero fueron declarados inconstitucionales por la Corte Suprema estadounidense pero después se reintrodujeron al 10%, tasa vigente hasta el próximo 24 de julio de 2026.

Paolo Battegazzore advierte sobre la sensibilidad del consumidor estadounidense ante las subidas de precio y la baja fidelidad a las marcas. Cambiar de vino es sencillo para muchos compradores si perciben aumentos importantes en los precios. Por ello recomienda cautela a las bodegas ante futuras subidas tarifarias o incrementos derivados del mercado.