vinetur

El vino europeo se queda fuera de las nuevas rebajas arancelarias de Estados Unidos

El pacto entre la UE y Washington congela los gravámenes hasta 2028 pero no elimina la desventaja competitiva del sector vitivinícola

lunes 30 de marzo de 2026



La Unión Europea y Estados Unidos han avanzado en las negociaciones para establecer un nuevo límite a los aranceles comerciales entre ambos territorios. El comisario de Comercio de la UE, Maros Sefcovic, se reunió este sábado, 28 de marzo, con su homólogo estadounidense, Jamieson Greer, para analizar el estado de las relaciones

comerciales y acordar la continuidad de las conversaciones. Según Sefcovic, el encuentro fue “muy positivo”, tal como explicó en una rueda de prensa posterior.

El pasado jueves, 26 de marzo, la Eurocámara aprobó un paso clave en la tramitación de la norma necesaria para cumplir con los compromisos alcanzados el pasado mes de julio en Escocia. En esa ocasión, el presidente estadounidense Donald Trump y la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, lograron desbloquear meses de incertidumbre causados por las amenazas arancelarias del Gobierno estadounidense. El acuerdo permitió avanzar hacia un nuevo impuesto a las importaciones y sentó las bases para limitar los aranceles industriales.

El acuerdo comercial entre la UE y Estados Unidos prevé eliminar los aranceles industriales estadounidenses sobre productos europeos y fija un techo del 15% para la mayoría de productos procedentes de la UE. Sin embargo, el sector del vino y las bebidas alcohólicas queda fuera de los principales beneficios del pacto. El motivo es que estos productos ya soportan en la práctica ese porcentaje de arancel en el mercado estadounidense, por lo que no se beneficiarán de rebajas adicionales como sí ocurrirá con otros bienes no agroalimentarios.

En cuanto al vino europeo exportado a Estados Unidos, el acuerdo establece que no pagará más del 15% en concepto de arancel aduanero. Esta cifra coincide con el gravamen que ya se aplicaba antes del acuerdo, por lo que no habrá cambios inmediatos en los costes para bodegas y exportadores. El texto negociado no introduce un nuevo arancel específico para el vino ni modifica el porcentaje vigente.

Para los importadores estadounidenses, esto significa que seguirán pagando una tasa fija del 15% sobre el precio franco fábrica del vino europeo. La medida impide subidas adicionales y aporta cierta estabilidad a los precios finales. Sin embargo, al no eliminarse el arancel existente, el vino europeo mantiene una desventaja competitiva respecto a otros mercados donde no existen estos gravámenes.

El acuerdo tampoco introduce cambios logísticos ni afecta a los procedimientos aduaneros actuales para el vino u otros bienes. No se han anunciado modificaciones en tiempos de transporte ni en la documentación requerida para exportar o importar estos productos. Por tanto, se deduce que no habrá alteraciones inmediatas en la cadena

logística ni en los flujos comerciales habituales.

Uno de los riesgos señalados durante las negociaciones es la posibilidad de que Estados Unidos inicie nuevas investigaciones para restablecer gravámenes anulados o imponer otros adicionales a productos europeos. Si estas pesquisas avanzan, podrían derivar en nuevos aranceles contra sectores como el vino. El impacto económico potencial no ha sido cuantificado por las autoridades europeas ni estadounidenses.

Por otro lado, representantes estadounidenses han subrayado que el pacto ofrece “estabilidad y predictibilidad” al comercio bilateral hasta 2028. Para la industria del vino europea, esto supone operar bajo un marco arancelario fijo durante varios años sin temor a incrementos imprevistos. Esta previsibilidad facilita la planificación comercial y permite calcular con mayor precisión los costes asociados a la exportación hacia Estados Unidos.

El acuerdo establece que cualquier rebaja adicional en los aranceles al vino dependerá del cumplimiento previo por parte de Estados Unidos de sus compromisos adquiridos. Hasta entonces se mantienen los gravámenes actuales y solo si Washington reduce sus tarifas podría abrirse una nueva negociación sobre este punto concreto.

El sector vitivinícola europeo deberá seguir atento a la evolución de las conversaciones entre Bruselas y Washington hasta 2028, fecha prevista para la expiración del marco pactado. Las bodegas y exportadores pueden aprovechar este periodo para planificar sus precios con base en un arancel fijo y estudiar estrategias alternativas ante posibles cambios futuros en la política comercial estadounidense.

Mientras tanto, conviene analizar otras oportunidades fuera del mercado estadounidense o reforzar la presencia en países donde las condiciones sean más favorables para mitigar posibles impactos derivados de nuevas medidas arancelarias. Aunque no se prevén cambios logísticos inmediatos según lo acordado hasta ahora, es recomendable mantener una vigilancia constante sobre gastos de transporte y trámites aduaneros ante cualquier ajuste futuro en las relaciones comerciales entre ambos bloques.