vinetur

Trump amenaza a la UE con aranceles más altos si no aprueba el acuerdo antes del 4 de julio

La advertencia reabre la tensión comercial y pone en riesgo las exportaciones europeas de vino a Estados Unidos

lunes 11 de mayo de 2026



Donald Trump dio a la Unión Europea hasta el 4 de julio para aprobar el acuerdo comercial alcanzado el año pasado o se arriesgará a aranceles más altos sobre sus bienes, una advertencia que reabre la tensión entre Washington y Bruselas y que

puede afectar también al vino europeo que entra en el mercado estadounidense.

El anuncio llegó este jueves, 7 de mayo, en un momento en el que la relación comercial entre ambas partes sigue pendiente de una aplicación completa del marco pactado. Trump vinculó el plazo a una fecha simbólica para Estados Unidos, el 4 de julio, y dejó claro que, si no hay aprobación, su Gobierno aplicará nuevas tasas a las importaciones procedentes de la UE.

La medida tendría efectos directos sobre sectores exportadores europeos con fuerte presencia en Estados Unidos, entre ellos el vinícola. Un aumento de los aranceles encarecería la entrada de botellas europeas en ese mercado y obligaría a bodegas y distribuidores a revisar precios, márgenes y planes de venta.

En el sector del vino, cualquier subida arancelaria suele trasladarse con rapidez a la cadena comercial. Importadores, mayoristas y tiendas especializadas trabajan con márgenes ajustados y una subida en frontera puede acabar en un precio final más alto para el consumidor estadounidense. Eso afecta tanto a vinos de gama media como a vinos premium, que dependen en parte de la estabilidad regulatoria para mantener su posición en restaurantes y comercios.

La advertencia de Trump también añade presión política a unas negociaciones que ya habían quedado marcadas por la incertidumbre. La UE necesita que el acuerdo se apruebe para dar seguridad a sus exportadores, mientras que Washington usa los aranceles como palanca para forzar una respuesta rápida. En ese escenario, las empresas europeas del vino observan con atención cualquier cambio porque sus ventas en Estados Unidos forman parte central de su negocio exterior.

España figura entre los países que podrían notar antes ese impacto. Las bodegas españolas venden cada año una parte relevante de su producción en Estados Unidos y cualquier subida de tasas puede alterar pedidos, contratos y campañas comerciales. En regiones con fuerte dependencia exterior, como Rioja, Ribera del Duero, Rueda o Cava, la evolución de esta disputa comercial se sigue con preocupación.

El aviso llega además en un momento delicado para el comercio internacional del vino, con costes logísticos todavía bajo vigilancia y con una demanda que varía según el canal y el tipo de producto. Si los aranceles suben, algunas empresas podrían optar por absorber parte del golpe para no perder mercado; otras trasladarían el aumento al precio final o reducirían envíos.

Bruselas no ha dado por cerrado el acuerdo y mantiene abiertas las conversaciones con Washington. Mientras tanto, el sector espera saber si la fecha fijada por Trump se convierte en una nueva ronda de presión comercial o si ambas partes logran evitar una subida que afectaría a varios sectores europeos y, en particular, al vino.