vinetur

La UE y Estados Unidos pactan un techo arancelario del 15% para evitar una guerra comercial

El acuerdo protege a exportadores europeos y da alivio parcial al vino, el automóvil y la tecnología

jueves 21 de mayo de 2026



La Unión Europea y Estados Unidos cerraron este miércoles, 20 de mayo, un acuerdo arancelario que fija un techo del 15% para la mayoría de las exportaciones europeas al mercado estadounidense. El pacto llega tras meses de negociación y después de una discusión interna intensa entre los Estados miembros, que mantenían posiciones distintas sobre el alcance de la respuesta europea.

La decisión busca evitar una escalada comercial entre ambas orillas del Atlántico y dar más estabilidad a las empresas que venden en Estados Unidos. En Bruselas, los responsables comunitarios presentaron el acuerdo como una fórmula de equilibrio entre la protección de la industria europea y la necesidad de mantener una relación fluida con Washington.

El texto afecta a varios sectores, entre ellos el agroalimentario, el automóvil y la tecnología. En el caso del vino, el límite arancelario puede aliviar parte de la presión sobre los importadores y distribuidores que trabajan con producto europeo en Estados Unidos, donde cualquier subida en los gravámenes se traslada con rapidez a los precios finales y a las decisiones de compra.

La Comisión Europea subrayó que el pacto pretende dar seguridad a las empresas y al empleo en la Unión. Desde Washington, la Administración estadounidense recibió el acuerdo como una medida favorable para trabajadores y fabricantes, al tiempo que abrió la puerta a nuevas conversaciones comerciales en los próximos meses.

Las negociaciones se aceleraron en los últimos días ante el temor de que no hubiera un entendimiento antes del 4 de julio, fecha que varias fuentes comunitarias habían señalado como referencia para evitar nuevas tensiones. El acuerdo no elimina todas las diferencias entre ambos bloques, pero sí reduce el riesgo de una subida más amplia de aranceles sobre productos europeos.

En el sector del vino, operadores consultados por agencias internacionales ven margen para una planificación más clara de pedidos y stocks, aunque advierten de que el efecto final dependerá de cómo se aplique el pacto en cada categoría y de la evolución del tipo de cambio. Para bodegas españolas con presencia en Estados Unidos, el mercado sigue siendo uno de los más sensibles a cualquier cambio en los costes de entrada.

Bruselas prevé seguir de cerca la aplicación del acuerdo para comprobar que se cumple lo pactado y resolver posibles incidencias. Las instituciones europeas confían en que esta vía permita rebajar tensiones comerciales y abrir una etapa con menos fricciones para las exportaciones comunitarias.