vinetur

Los aranceles de Trump hunden un 30% las exportaciones europeas a Estados Unidos

El vino figura entre los sectores más golpeados mientras Bruselas encara una votación clave sobre el pacto comercial

martes 9 de junio de 2026



Las exportaciones de la Unión Europea a Estados Unidos cayeron cerca de un 30% en valor durante el primer trimestre de 2026 en comparación con el mismo periodo del año anterior, según datos de Eurostat recogidos por Euronews. El descenso afecta a varios sectores industriales y agroalimentarios y tiene una incidencia directa sobre productos como el vino, uno de los más sensibles a los aranceles y a los cambios de precio en el mercado estadounidense.

La caída se produce mientras Bruselas ultima la aprobación de su parte del acuerdo comercial pactado con Washington en 2025. Ese pacto llegó después de que la Administración de Donald Trump fijara en agosto de 2025 un arancel del 15% sobre varios bienes europeos. Estados Unidos justificó esa medida por el déficit comercial que mantiene con la UE en mercancías, aunque las cifras varían según la fuente y el método de cálculo.

Euronews señala que Washington habló de un desequilibrio superior a 300.000 millones de euros. Sin embargo, el saldo negativo estadounidense en bienes con la UE ronda los 200.000 millones, una cifra que se reduce si se incorpora el valor de los servicios que Estados Unidos vende al mercado europeo. Con ese ajuste, el superávit total europeo queda en unos 21.000 millones de euros.

El efecto del arancel ya se aprecia en las estadísticas comerciales. Estados Unidos sigue siendo el principal destino exterior de las mercancías europeas, con unos 120.000 millones de euros y cerca del 19% del valor total exportado por el bloque. Aun así, la pérdida de ritmo en ese mercado ha pesado sobre el conjunto del comercio exterior europeo: las exportaciones totales de la UE al resto del mundo bajaron un 9% en valor en el primer trimestre frente al mismo periodo de 2025.

Entre los sectores más afectados figuran el automóvil, los productos farmacéuticos, los semiconductores, el vino y el queso. En el caso del vino, el golpe tiene una lectura especial para países productores como España, Francia e Italia, muy presentes en Estados Unidos tanto en restauración como en distribución especializada y gran consumo. Un arancel del 15% altera precios finales, márgenes comerciales y decisiones de compra en importadores y cadenas.

Para las bodegas europeas, el mercado estadounidense tiene un peso estratégico por volumen y por valor. No solo absorbe una parte relevante de las ventas exteriores, también concentra referencias de vino premium y marcas con fuerte implantación en hostelería y tiendas especializadas. Cuando suben los aranceles, muchas empresas deben decidir entre asumir parte del sobreprecio, trasladarlo al consumidor o renegociar condiciones con distribuidores. Esa presión complica la planificación comercial y puede frenar campañas ya cerradas con meses de antelación.

La información difundida por Euronews no ofrece un desglose específico del retroceso del vino dentro del conjunto exportador europeo, pero sí sitúa al sector entre los más perjudicados por la nueva etapa arancelaria. En la práctica, esto supone menos margen para promociones, mayor prudencia en los pedidos y una revisión constante de inventarios y calendarios logísticos.

El deterioro del comercio con Estados Unidos no es un caso aislado dentro del mapa exterior europeo, aunque sí uno de los más intensos. Según Eurostat, las exportaciones comunitarias también bajaron hacia China y Turquía, ambas con un descenso del 8%. La mayor caída se registró con Irán, donde el retroceso alcanzó el 44%, ligado a las sanciones relacionadas con su programa nuclear, su apoyo a Rusia y las violaciones de derechos humanos.

Frente a esas bajadas, algunos mercados ofrecieron una evolución positiva. Las exportaciones europeas a Indonesia aumentaron un 23% en el primer trimestre de 2026 tras el cierre del acuerdo CEPA, siglas del Acuerdo Integral de Asociación Económica. Ese pacto busca reducir o eliminar aranceles sobre buena parte de las ventas europeas y simplificar trámites aduaneros. Su entrada en vigor se espera para finales de este año o para 2027. También hubo avances más moderados en India, con un 1,8%, y en Reino Unido, con un 2,3%.

Después de Estados Unidos, Reino Unido es el segundo mayor mercado exterior para las mercancías europeas, con un 14% del total exportado. Le siguen Suiza, con un 9%; China, con un 7%; y Turquía, con un 4%. Esa distribución confirma que cualquier alteración en la relación comercial transatlántica tiene efectos amplios sobre la balanza europea.

La tensión entre Bruselas y Washington puede ir a más en las próximas semanas. El pasado mayo, Donald Trump amenazó con nuevos aranceles del 10% o superiores sobre importaciones procedentes de la UE y otros socios comerciales. El presidente estadounidense acusó al bloque comunitario de no actuar con suficiente rapidez sobre el comercio de bienes elaborados con trabajo forzoso y sostuvo que esa situación perjudica los intereses comerciales de su país.

La Comisión Europea rechazó esa acusación y la calificó de injustificada. Trump también reprochó a Bruselas que todavía no hubiera aplicado sus compromisos dentro del acuerdo comercial cerrado en julio de 2025. Según Euronews, dio a la UE hasta el próximo 4 de julio para aprobar formalmente su parte del pacto.

La votación europea está prevista para el próximo 16 de junio. Si sale adelante, la UE eliminará derechos sobre bienes industriales estadounidenses y abrirá un acceso preferente para varios productos pesqueros y agrícolas. La Casa Blanca ha citado entre ellos frutos secos de árbol, lácteos, frutas y verduras frescas y transformadas, alimentos procesados, semillas para siembra, aceite de soja y carnes de cerdo y bisonte.

Para el sector del vino europeo, la evolución de esta negociación será básica durante las próximas semanas. El mercado estadounidense sigue siendo uno de los principales destinos para muchas bodegas y cualquier cambio adicional en aranceles o condiciones comerciales puede alterar ventas previstas para la segunda mitad del año. Importadores, distribuidores y productores trabajan ya con escenarios más prudentes ante una relación comercial menos estable que hace un año.