vinetur

La industria del vino reclama una respuesta común de la UE frente a Estados Unidos

Productores de vino piden calma y apuestan por Bruselas ante la escalada comercial con Estados Unidos

martes 20 de enero de 2026



La industria europea del vino y los espirituosos se encuentra en el centro de las tensiones comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos desde el regreso de Donald Trump a la presidencia estadounidense en 2025. El sector ha reaccionado con

cautela ante las nuevas amenazas de imponer aranceles del 200% a los vinos y champanes franceses, una medida que Trump condiciona a la participación de Francia en el llamado “Board of Peace” para Gaza, una iniciativa propuesta por Washington.

El anuncio se produjo este lunes, cuando Trump declaró ante periodistas que impondría un arancel del 200% sobre los vinos y champanes franceses si París no aceptaba sumarse a su propuesta para Gaza. La respuesta francesa no se hizo esperar. Un asesor del presidente Emmanuel Macron afirmó que Francia no tiene intención de aceptar la invitación estadounidense. Ante esta situación, la Federación Francesa de Exportadores de Vinos y Espirituosos (FEVS) emitió un comunicado este martes en el que subraya que estas cuestiones geopolíticas superan los intereses propios del sector y deben tratarse a nivel europeo, con una postura común y coordinada.

El sector vitivinícola europeo ya había sufrido el impacto de los aranceles estadounidenses del 15%, impuestos tras el acuerdo comercial alcanzado entre la UE y Estados Unidos el pasado verano. Aunque la Comisión Europea intentó negociar una exención para vinos y espirituosos, finalmente estos productos quedaron incluidos en la medida. Según datos de Eurostat, las exportaciones europeas de espirituosos hacia Estados Unidos cayeron un 25% entre agosto y noviembre de 2025 respecto al mismo periodo del año anterior.

Ignacio Sánchez Recarte, secretario general del Comité Europeo de Empresas del Vino, explicó que los vinos europeos representan productos ligados al territorio y marcas muy conocidas, lo que explica su papel recurrente en las disputas comerciales transatlánticas. Sánchez Recarte señaló también que las exportaciones de vino a Estados Unidos supusieron el 29% del total europeo durante el último año. Parte de ese volumen se debió a compras anticipadas por parte de empresas estadounidenses ante la posibilidad de nuevos aranceles. Sin embargo, tras la entrada en vigor del acuerdo comercial, se observó una bajada importante en el valor medio de los vinos exportados.

La industria espera que las reuniones previstas esta semana en Davos entre representantes estadounidenses, franceses y europeos puedan contribuir a rebajar la tensión. Gabriel Picard, presidente de la FEVS, indicó que las declaraciones del presidente estadounidense deben tomarse en serio pero sin perder la calma.

El Parlamento Europeo ha puesto en duda el propio acuerdo comercial tras las últimas amenazas estadounidenses, lo que añade incertidumbre al sector. Los productores europeos insisten en que cualquier respuesta debe ser gestionada desde Bruselas y con una sola voz para defender los intereses comunes.

Estados Unidos sigue siendo el principal destino para los vinos y espirituosos europeos. El sector considera estratégico mantener esa relación comercial pese a las dificultades actuales. Las organizaciones empresariales recuerdan que las decisiones sobre política comercial corresponden exclusivamente a la Unión Europea y piden unidad ante posibles nuevas medidas proteccionistas por parte de Washington.