

La amenaza comercial de Trump a España: qué pasaría con el aceite, el vino y los restaurantes

España se ha despertado con una amenaza que, aunque hoy suena abstracta, podría terminar decidiéndose en la barra de cualquier bar después de un cortado. [Donald Trump](#) ha anunciado su intención de cortar “**todo el comercio con España**” como represalia [política](#), una apuesta muy arriesgada que, si pasara del discurso político a medidas oficiales publicadas en el ***Federal Register***, sacudiría la economía nacional y obligaría a reescribir la carta de miles de restaurantes, cafeterías y todo lo que tenga que ver con la alimentación.



Por ahora no existe una **ruptura formal** ni decretos en vigor que paralicen los intercambios comerciales. Sin embargo, el **sector agroalimentario y hostelero** observa el escenario con un nerviosismo evidente. La razón es simple: cuando se tensan las

relaciones entre economías de este tamaño, el conflicto acaba reflejado en la vida cotidiana.

Primero aparece en el precio del aceite, luego en la copa de vino, más tarde en la factura del gas y, finalmente, en el ticket medio que paga el cliente... o que dejará de pagar si las cartas se disparan y salir a comer deja de ser un pequeño capricho cotidiano para convertirse en un lujo calculado dentro de un nuevo presupuesto.

Estados Unidos, un socio difícil de sustituir

Estados Unidos es, al mismo tiempo, un cliente clave y un proveedor complicado de perder. Cada año compra a **España** miles de millones de euros en alimentos y bebidas, con el **aceite de oliva, el vino y la aceituna de mesa** como protagonistas indiscutibles. Además, el mercado estadounidense absorbe una parte significativa de las exportaciones españolas si se analizan todos los sectores.

Al mismo tiempo, **Estados Unidos** también abastece a **España** de materias primas estratégicas. Entre ellas destacan **la soja y el maíz** destinados a la alimentación animal, distintos frutos secos y, de forma creciente, **el gas natural licuado** que alimenta buena parte del sistema energético español.



Cuando una amenaza comercial de este tipo aparece en el horizonte, el impacto no se queda en las estadísticas macroeconómicas. Se traduce en algo mucho más tangible: un proveedor que desaparece, un producto que se encarece, un **menú** que se ajusta y un cliente que empieza a pensarse dos veces si salir a cenar.

El campo español ante el riesgo de perder su gran mercado

Si se produjera una ruptura comercial real, el primer golpe llegaría al campo español a través de las exportaciones. El aceite de oliva ha encontrado en **Estados Unidos** uno de sus principales destinos comerciales. En determinados años se han exportado cientos de miles de toneladas, generando ingresos que superan ampliamente los mil millones de euros.

El vino español también ha consolidado allí uno de sus escaparates más relevantes. Muchas denominaciones de origen han construido su prestigio en el mercado norteamericano botella a botella, apoyándose en restaurantes, distribuidores y consumidores que valoran la diversidad vitivinícola española.

Un cierre repentino obligaría a redirigir ese volumen hacia **Europa** y otros mercados internacionales. Esto generaría inevitablemente un embudo comercial que podría hundir los precios en origen en el corto plazo y poner en riesgo la viabilidad de numerosas explotaciones en el medio plazo.



Campos de cultivos. Foto: Efeagro

Imaginemos el escenario para una **cooperativa de Jaén** o una **bodega canaria** que pierde de golpe a su principal comprador en dólares. Ese excedente debería buscar salida en lineales europeos, en ventas a granel o en el mercado interno, donde el **poder de negociación** es completamente distinto y con otras reglas.

El efecto inesperado en bares y restaurantes

Paradójicamente, una distorsión así también podría generar efectos inesperados en la **restauración española**. Durante un tiempo, el canal **HORECA** podría beneficiarse de un aceite algo más barato o de vinos de gama media y alta con precios más competitivos.

Un bar de menú del día podría recuperar el uso del aceite virgen extra allí donde había pasado a productos más ajustados. Un restaurante gastronómico, por su parte, podría acceder a añadas o referencias que antes estaban destinadas casi exclusivamente a la exportación.



Pero ojo, porque esa buena noticia tiene letra pequeña como la pólizas de seguro. Ese chollo de aceite más barato no sale de una mejora milagrosa del sistema, sale de **agricultores** y **viticultores** cobrando menos por lo que producen. Hoy el cocinero compra más barato, sí... pero mañana puede encontrarse con que ese proveedor ya no está, porque la finca no ha resistido el golpe.

Materias primas y coctelería: el otro lado del conflicto

La otra cara del conflicto aparece en los productos que **España** importa desde **Estados Unidos**. La restauración se sostiene sobre una pirámide de insumos que el comensal rara vez percibe.

La **soja** y el **maíz**, utilizados en los piensos, influyen directamente en el precio de la **carne**, los **huevos** o los

productos lácteos. A esto se suman frutos secos como pistachos, nueces o almendras americanas que aparecen en ensaladas, postres y elaboraciones de repostería.

Además, el sector de la coctelería depende en gran medida de destilados estadounidenses. Bourbons y whiskies forman parte del repertorio habitual de muchas barras.



Si ese flujo se encarece o se corta por aranceles cruzados, el impacto se filtraría poco a poco en la carta. El menú del día tendría que ajustar gramajes o **subir algunos céntimos el precio.** Los **restaurantes gastronómicos** deberían replantear ciertos platos si el fruto seco o el destilado que los sustenta se dispara.

Energía cara: el factor que complica el escenario

A todo esto se suma un elemento que ya pesa en la economía de cualquier cocina profesional: la energía. El gas natural llegó caro a esta crisis.

Tras la sacudida energética iniciada en 2022 con la guerra en **Ucrania**, los precios nunca volvieron a los niveles anteriores. Durante 2025 ya se registraron nuevas subidas que hogares y empresas notaron en sus facturas, y el arranque de 2026 mantiene un coste claramente superior al de la etapa precrisis.

En paralelo, España ha incrementado su dependencia del gas natural licuado procedente de Estados Unidos, hasta convertirlo en uno de sus principales proveedores energéticos.

Esto significa que una escalada comercial llegaría en un momento especialmente delicado. Si ese proveedor clave se vuelve hostil, el mercado energético europeo reaccionaría de inmediato, disparando los precios de futuros y obligando a buscar alternativas en otros países.



Para un restaurante, la traducción es sencilla y brutal: mantener hornos, cámaras frigoríficas y cocinas encendidas cuesta más dinero por servicio.

La dimensión simbólica en la alta cocina

Más allá de los números, la ruptura también tendría una dimensión simbólica. La alta cocina española ha construido buena parte de su relato sobre dos pilares: el producto del territorio y una vocación internacional que la conecta con mercados globales.

Estados Unidos ha sido uno de los principales emisores de turistas gastronómicos y uno de los mercados más importantes para los productos gourmet españoles.

Menos turistas norteamericanos y mayores trabas comerciales

significarían menos mesas ocupadas entre semana, menos maridajes de alto margen y menos ventas de aceite, jamón o vinos icónicos en tiendas especializadas de ciudades como **Nueva York o Miami**.

El sumiller que diseñaba su carta pensando en un cliente llegado de **California** podría empezar a mirar con más atención al mercado europeo.

Kilómetro cero y soberanía gastronómica

En la restauración de gama media -gastrobares, bistrós o barras contemporáneas- la tensión comercial podría acelerar una tendencia que ya estaba en marcha: **el discurso del kilómetro cero**.

Si algunos productos importados se encarecen o desaparecen del catálogo del distribuidor, las cartas girarán inevitablemente hacia el **producto local y de temporada**. No será solo una decisión ideológica, sino también una cuestión de pura matemáticas.



En ese contexto podríamos ver más protagonismo de verduras de proximidad, mayor presencia del cerdo ibérico frente a cortes de vacuno importados y una coctelería que explore destilados europeos o españoles ante la posible escasez de bourbons estadounidenses.

Una guerra comercial que se decide también en la mesa

El bar de menú del día probablemente seguirá sirviendo lentejas con chorizo. Tal vez lo haga con un aceite algo mejor gracias al excedente del mercado, mientras repercute algunos céntimos en el precio para compensar la subida del gas o de la carne.

El restaurante de cocina de mercado podría convertir esa situación en relato gastronómico, explicando al comensal por qué ese vino aparece ahora a un precio más competitivo o por

qué ciertos productos desaparecen de la carta.

La alta cocina, por su parte, tendría que navegar entre dos fuerzas opuestas: una mayor disponibilidad de grandes productos españoles y una posible reducción de su clientela internacional.

Europa, el actor decisivo

Conviene recordar que **España** no negocia sola. Forma parte de la **Unión Europea**, lo que significa que cualquier ruptura comercial con un Estado miembro desencadenaría una respuesta diplomática, jurídica y económica en cadena.



Por esa razón, muchos analistas consideran más probable un endurecimiento arancelario selectivo -especialmente contra aceite, vino, aceitunas o jamón- que un corte total de los intercambios. Sin embargo, incluso ese escenario intermedio bastaría para reordenar la agricultura, la industria alimentaria, la energía y la restauración española durante años.

Lo que hoy parece una amenaza lejana podría terminar redibujando la geografía del gusto en España. Una geopolítica que se discute en despachos y parlamentos, pero que acaba escribiéndose, plato a plato, en la mesa del comensal.