

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.

El Gobierno español y el sector agroalimentario celebran el pacto sobre los aranceles

El Gobierno español y las organizaciones del sector agroalimentario han celebrado este martes el acuerdo alcanzado por la Unión Europea (UE) y Estados Unidos (EE.UU.), por el que ambas partes suspenden por cinco años los aranceles en el marco de conflicto Boeing-Airbus.

[Efeagro](#)

El acuerdo, anunciado en Bruselas en el marco de la cumbre entre la UE y EE.UU. es una tregua al **litigio que empezó hace 17 años**, por las ayudas respectivas a los gigantes aeronáuticos, y que ha supuesto aranceles que han afectado a productos como el aceite de oliva, el vino, los cítricos, las aceitunas o los quesos.

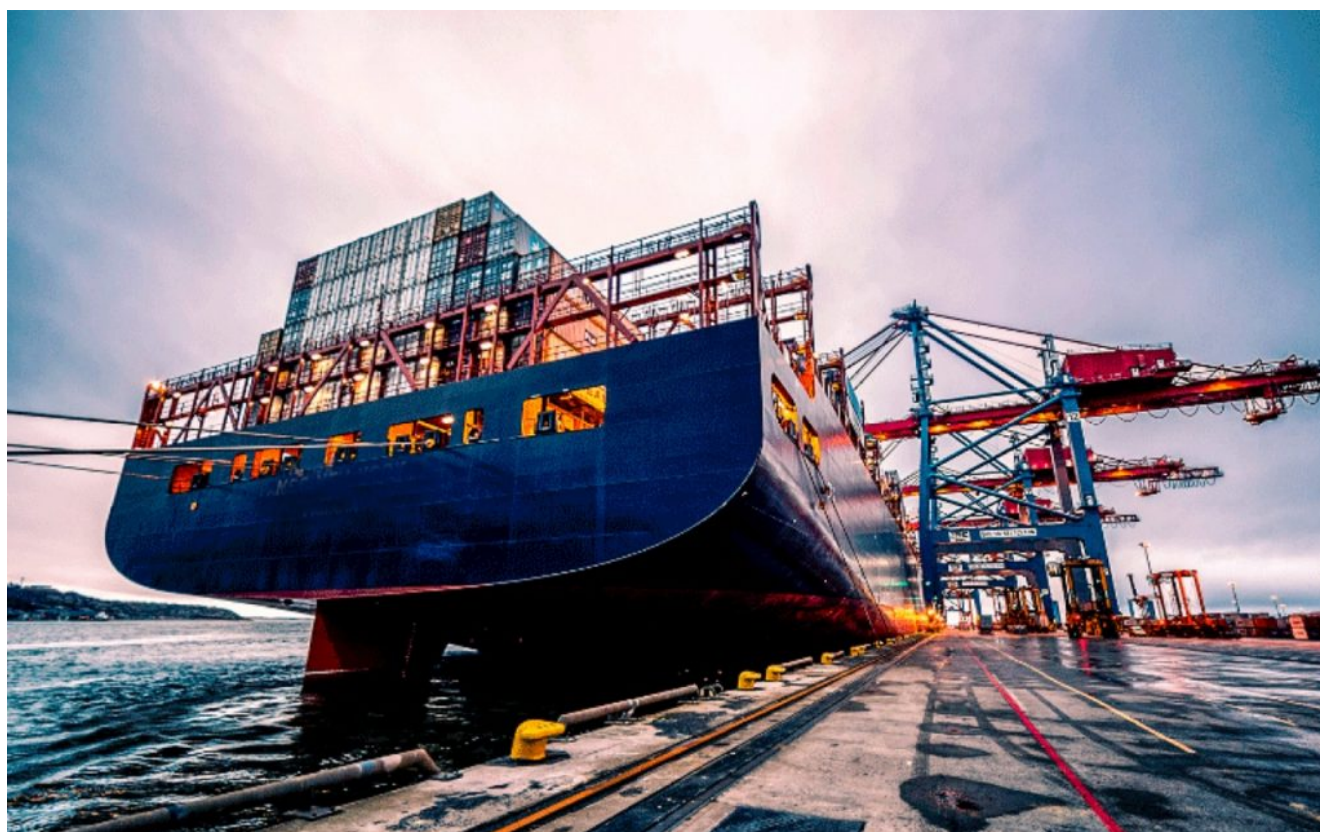
Los aranceles están actualmente interrumpidos, gracias a un acuerdo ya logrado entre ambas partes el pasado mes de marzo; la prórroga de cinco años entrará en vigor el 11 de julio, según el compromiso, por el que ambas partes intentarán soluciones para evitar litigios futuros.

La presidenta de la Comisión Europea (CE), **Ursula von der Leyen**, ha subrayado que el acuerdo muestra un *“nuevo espíritu de cooperación”* transatlántica.

Los ministerios de Industria, Turismo y Comercio y de Agricultura, Pesca y Alimentación han celebrado el acuerdo y han destacado que permitirá recuperar la exportaciones a EE.UU.

La titular de Industria, **Comercio y Turismo, Reyes Maroto**, ha subrayado que permite recobrar unas operaciones *“clave para nuestras empresas y para la recuperación de la economía española”*, mientras que el titular de [Agricultura](#), Luis Planas, ha apuntado que los aranceles han gravado *“injustamente”* los envíos españoles.

La disputa había afectado a productos de la industria de alimentación y bebidas españolas que representan el 53,1 % de los bienes exportados a EE.UU., según la plataforma de sectores afectados por los aranceles.



El Gobierno español y el sector agroalimentario celebran el pacto sobre los aranceles

Estados Unidos fue el segundo destino principal no europeo de las exportaciones agroalimentarias **españolas en 2020 (5,7 %), solo superado por China (11 %)**; contando los clientes europeos ocuparía el sexto lugar, según la patronal de industrias alimentarias FIAB.

En 2020, España vendió productos agroalimentarios a EE.UU. por 2.085 millones de euros, según el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA).

La industria alimentaria española ha recibido con *“mucho alivio”* la suspensión de los aranceles, según el director general de FIAB, Mauricio García de Quevedo, quien ha destacado que se abre ahora una nueva oportunidad **para que España fortalezca** su posición en ese mercado.

El director general de la Federación Española del Vino (FEV), José Luis Benítez, ha expresado su satisfacción por una *“excelente noticia”* que acaba con una situación que era *“tremendamente injusta”* y que devuelve el optimismo a las bodegas españolas en Estados Unidos.

Cooperativas Agro-alimentarias de España ha celebrado el acuerdo también y ha pedido apoyo institucional para que los productores recuperen el mercado estadounidense ya que, según sus datos, **las exportaciones a ese país cayeron un 17 % en 2020.**

Por su parte, el presidente de la organización agraria [Asaja](#), Pedro Barato, ha declarado que el pacto es *“una decisión muy positiva”* para las exportaciones españolas agroalimentarias al mercado estadounidense.

En relación a dichas exportaciones, la organización agraria COAG ha cifrado en *“más de 2.000 millones de euros”* las ventas que salva España gracias al compromiso, que su secretario general, Miguel Blanco, ha calificado como **un “balón de oxígeno” para los agricultores.**

Sin embargo, siguen aplicándose las represalias aduaneras de EE.UU. contra la aceituna negra de mesa, asociadas a un litigio distinto, que comenzó en 2018, vinculado a un proceso

“anti-dumping”, impulsado por la Administración del expresidente Donald Trump contra las subvenciones comunitarias.

La FEV celebra el fin temporal de los aranceles de EE.UU. al vino español y pide negociar para que no haya vuelta atrás

Por: **Federación Española del Vino**

La Federación Española del Vino ([FEV](#)) celebra el acuerdo anunciado por la presidenta de la Comisión **Europea**, Ursula Von der Leyen, entre la UE y Estados Unidos para suspender durante cuatro meses la imposición de aranceles que ambos bloques mantenían desde hace meses y que afectaban a numerosos productos aeronáuticos y agroalimentarios. Concretamente, los **vinos** tranquilos [españoles](#) de hasta 14 grados venían soportando un arancel adicional del 25% a la exportación a **EE.UU.** desde el 18 de octubre de 2019 como represalia por la disputa comercial entre la UE y EE.UU. sobre los subsidios recibidos por las compañías de aviación civil Airbus y Boeing.

Solo en **2020**, los aranceles han provocado una caída del 9% en **valor** y del 4,5% en volumen de vino **español** exportado a **EE.UU.**, además de una disminución de cerca del 5% en el precio medio del vino que se exporta. Además, esta medida ha afectado gravemente a casi el 90% de las **bodegas** que, además de ver disminuida su **facturación** por una caída en el volumen

exportado, han tenido que absorber en su **margen** comercial todo o gran parte de ese 25% para no elevar su precio de venta, según se desprende de la encuesta de impacto realizada por la **FEV** entre sus asociados el año pasado, lo que ha significado una pérdida adicional de varias decenas de **millones** de **euros**.



Federación Española del Vino celebra el fin temporal de los aranceles de EE.UU. al vino español

Federación Española del Vino (FEV) celebra el fin temporal de los aranceles de EE.UU. al vino español

En este sentido, el director **general** de la **FEV**, José Luis Benítez, considera una [“excelente noticia”](#) el anuncio porque pone fin a unos aranceles *“profundamente injustos”* al **vino** español por un conflicto comercial en el que nada tenía que ver. El director general de la FEV ha querido agradecer también al **Ministerio** de Industria, Comercio y Turismo y al de Agricultura su **receptividad** y colaboración estos meses, escuchando y trabajando junto al sector para buscar una **solución** al **conflicto** y con los que ha mantenido diversas reuniones de trabajo en el último año para abordar la cuestión.



Igualmente, ha pedido a las autoridades españolas que presionen a la UE para **negociar** desde ya una solución definitiva al conflicto con EE.UU. que consolide la suspensión por ahora **temporal** de los aranceles en un mercado fundamental para el vino español envasado como segundo destino en valor para nuestras **exportaciones**. Según el cuestionario de la FEV, para las **bodegas** españolas, independientemente de su tamaño, Estados Unidos supone de media casi el 26% de sus **exportaciones** fuera de la Unión Europea y es su tercer destino de exportación. No obstante, para una de cada cuatro bodegas, este país es su principal comprador.