



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
ICADE

**EL ACUERDO EE. UU.-UE DE
AGOSTO 2025 Y SU IMPACTO EN
LA ECONOMÍA ESPAÑOLA:
SECTORES, REGIONES Y
PERSPECTIVAS**

Autor: María Parra Galí
Director: Juan Felipe Jung Lusiardo

MADRID | Marzo, 2026

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo analiza el impacto del acuerdo arancelario entre la Unión Europea y Estados Unidos de agosto de 2025 sobre la economía española. En un contexto de creciente proteccionismo y cambios en la política comercial internacional, se examinan las principales implicaciones de este acuerdo sobre las exportaciones españolas.

Para ello, se estudia la exposición de los distintos sectores económicos y de las comunidades autónomas al mercado estadounidense, con el objetivo de identificar posibles diferencias en el impacto del nuevo marco arancelario. Asimismo, se analizan los efectos derivados de las variaciones en los precios y de la competencia internacional en los distintos mercados.

Finalmente, el trabajo aborda las principales implicaciones económicas del acuerdo y plantea posibles líneas de adaptación ante el nuevo escenario comercial.

Palabras clave: Acuerdo UE-EE. UU. 2025, Aranceles, Comunidad Autónoma, Dependencia, Elasticidad, Exportaciones, Sectores.

ABSTRACT

This paper analyzes the impact of the 2025 tariff agreement between the European Union and the United States on the Spanish economy. In a context of increasing protectionism and changes in international trade policy, the study examines the main implications of this agreement for Spanish exports.

The analysis focuses on the exposure of different economic sectors and Spanish regions to the U.S. market, in order to identify potential differences in the impact of the new tariff framework. It also considers the effects of price changes and international competition across markets.

Finally, the paper discusses the main economic implications of the agreement and outlines possible adaptation strategies in response to the new trade environment.

Keywords: Dependency, Elasticity, EU–US tariff agreement, Exports, Regions, Sectors, Tariffs.

Índice

1. Introducción.....	4
1.1. Pregunta de investigación y objetivo del estudio	4
1.2. Metodología.....	5
1.3. Justificación y relevancia del tema.....	6
1.4. Estructura del trabajo.....	7
2. Marco teórico.....	8
2.1. Teoría del libre comercio	8
2.2. El proteccionismo	19
2.3. La desglobalización y las nuevas dinámicas del comercio internacional	24
3. El acuerdo UE – USA.....	26
3.1. Comercio y antecedentes del acuerdo.....	26
3.2. Principales características económicas y comerciales.....	27
3.3. Implicaciones políticas y estratégicas	30
4. Análisis descriptivo e hipótesis de investigación	31
4.1. Hipótesis número uno.....	32
4.2. Hipótesis número dos.	35
5. Análisis de sectores económicos.....	38
5.1. Sector industrial manufacturero.....	38
5.2. Sector Industrial tecnológico	44
5.3. Sector agroalimentario.....	48
6. Análisis de Comunidades Autónomas	56
6.1. Cataluña	56
6.2. Madrid	58
6.3. Comunidad Valenciana.....	61
6.4. Andalucía.....	64
6.5. País Vasco.....	65
7. Conclusiones y discusión final.....	67
7.1. Conclusiones por Sector	67
7.2. Conclusiones por Comunidad Autónoma	73
7.3. Posibles estrategias para amortiguar el impacto.....	77
7.4. Limitaciones	80
7.5. Líneas de investigaciones futuras.....	81
8. Bibliografía.....	84

1. Introducción

1.1. Pregunta de investigación y objetivo del estudio

El presente trabajo tiene como finalidad analizar de manera rigurosa el impacto económico, sectorial y territorial del acuerdo comercial firmado entre Estados Unidos y la Unión Europea en agosto de 2025. Este acuerdo representa una nueva etapa en las relaciones transatlánticas, con implicaciones significativas tanto para el comercio exterior como para la estructura productiva de los países miembros.

En el caso de España, resulta fundamental comprender cómo este nuevo marco comercial afectará a su economía, no solo a nivel agregado, sino también en términos de competitividad sectorial y equilibrio territorial. El país presenta una estructura económica diversificada, donde conviven sectores altamente internacionalizados, como el automovilístico, el agroalimentario o el turístico, con otros más dependientes de la demanda interna. Asimismo, las comunidades autónomas difieren considerablemente en su grado de apertura al comercio exterior, su nivel de industrialización y su especialización productiva, lo que anticipa un impacto desigual del acuerdo en el territorio nacional.

Por tanto, este estudio busca ofrecer una visión integral del fenómeno, abordando tanto los potenciales beneficios - como el aumento de las exportaciones, la atracción de inversión extranjera o la mejora de la competitividad— como los posibles riesgos - por ejemplo, la presión sobre sectores menos competitivos o el incremento de las desigualdades regionales-.

Objetivo general: Evaluar los efectos económicos, sectoriales y regionales del acuerdo comercial UE–EE. UU sobre la economía española, identificando los principales beneficios, desafíos y transformaciones que puedan derivarse de su aplicación en el corto y medio plazo.

Objetivo específico I: Analizar el impacto del acuerdo en los principales sectores económicos españoles (agroalimentario, manufacturero, industrial y químico), determinando cómo las nuevas condiciones de intercambio, los cambios arancelarios y las normas de competencia internacional pueden influir en su desempeño y competitividad.

Objetivo específico II: Examinar la distribución territorial de los efectos del acuerdo, con especial atención a las comunidades autónomas más expuestas al comercio exterior. Se busca identificar cuáles podrían resultar más beneficiadas por la apertura del mercado estadounidense y cuáles podrían enfrentar mayores desafíos debido a su estructura productiva o menor capacidad de adaptación.

1.2. Metodología

El presente trabajo adopta una metodología de investigación mixta, combinando el análisis descriptivo-cuantitativo de los flujos comerciales con la interpretación teórica de los mecanismos de transmisión del shock arancelario.

Desde el punto de vista de las fuentes primarias de datos, el trabajo se apoya fundamentalmente en dos bases estadísticas de comercio exterior. La primera es DataComex, el sistema de estadísticas de comercio exterior del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa de España, que proporciona datos desagregados de exportaciones e importaciones por producto, sector, país de destino y comunidad autónoma de origen, con periodicidad mensual. La segunda es la base de datos WITS (World Integrated Trade Solution) del Banco Mundial, que permite comparar la posición competitiva de España con la de otros proveedores en el mercado americano a nivel de partida arancelaria. Ambas fuentes se utilizan tanto para el análisis descriptivo de la sección 4 como para el análisis sectorial y territorial de las secciones 5 y 6.

De forma complementaria, el trabajo incorpora informes de la U.S. International Trade Commission, de los que se han obtenido principalmente las estimaciones de elasticidad de sustitución y elasticidad precio-demanda utilizadas en el análisis.

Como fuentes de información secundaria se han utilizado los informes y notas analíticas elaborados por instituciones académicas y organismos especializados en comercio exterior: la Cámara de Comercio de España, CaixaBank Research, el Gabinete Económico de CCOO, la CEOE, Funcas y el Banco de España. En el ámbito sectorial, se han incorporado los datos y comunicados oficiales de SERNAUTO (componentes de automoción), ASCER (cerámica), ASEMESA (aceituna de mesa) y ANFAC (fabricantes de automóviles), así como los informes del ICEX y del Ministerio de Agricultura.

1.3. Justificación y relevancia del tema

Este trabajo se justifica por la importancia económica y estratégica que tiene la relación comercial Unión Europea–Estados Unidos para España y por el cambio de régimen que introduce el acuerdo alcanzado en agosto de 2025. La implantación de un arancel general del 15% supone una alteración significativa de las condiciones de acceso al mercado estadounidense, con efectos potenciales sobre la competitividad, la asignación de recursos y la estabilidad de cadenas de suministro transatlánticas. En un contexto internacional marcado por el retorno del proteccionismo, este caso ofrece una oportunidad especialmente relevante para analizar cómo los instrumentos comerciales se traducen en impactos reales sobre sectores y territorios.

La relevancia del tema es doble. En primer lugar, tiene una dimensión económica: Estados Unidos es un destino clave para exportaciones españolas de alto valor añadido (farmacéutico, maquinaria, material eléctrico, componentes industriales), y también para productos agroalimentarios con fuerte peso regional. Cualquier variación en aranceles y en requisitos de acceso afecta a márgenes empresariales, precios finales, decisiones de inversión y, en última instancia, al empleo y a la actividad en las áreas más expuestas. Además, el impacto no se limita al comercio directo: la integración de empresas españolas en cadenas de valor europeas y norteamericanas introduce efectos indirectos que amplifican el alcance del cambio arancelario.

En segundo lugar, el tema tiene una dimensión política y estratégica. El acuerdo no se limita a ajustar tipos arancelarios, sino que se inserta en un marco más amplio de seguridad económica, autonomía estratégica y reordenación de dependencias en sectores críticos. Esto convierte la política comercial en un instrumento de poder y de negociación geopolítica, con implicaciones que van más allá del intercambio de mercancías. Analizar este caso permite, por tanto, conectar la teoría del comercio internacional con la economía política contemporánea, donde los aranceles se utilizan no solo para proteger sectores, sino también para influir en la localización productiva y en la estructura de las cadenas globales.

Por último, la elección del tema es pertinente desde una perspectiva académica y aplicada porque permite combinar un enfoque teórico con evidencia empírica reciente. El análisis

por sectores y por comunidades autónomas facilita identificar vulnerabilidades específicas, ganadores y perdedores relativos, y orientar recomendaciones realistas tanto para empresas como para responsables de política económica. En suma, estudiar el acuerdo UE–EE. UU. de 2025 resulta relevante para comprender los efectos del proteccionismo actual y sus consecuencias sobre la competitividad y la especialización productiva de España.

1.4. Estructura del trabajo

El trabajo se estructura en ocho apartados, siguiendo una lógica que va de lo general a lo particular y que combina marco conceptual, contextualización del acuerdo y análisis empírico.

En apartado número 2 se establece el marco teórico del estudio, revisando las principales teorías del comercio internacional y los enfoques que explican el proteccionismo, los aranceles y sus efectos esperados. El apartado 3 presenta el acuerdo UE–EE. UU. de agosto de 2025, describiendo sus elementos esenciales, tanto arancelarios como no arancelarios, y su relevancia para la relación económica transatlántica. En el apartado 4 se desarrolla el análisis descriptivo de la situación comercial bilateral previa al acuerdo, se identifican los sectores y flujos más expuestos y se formulan las hipótesis de investigación que guían el trabajo.

Los apartados 5 y 6 constituyen el núcleo analítico. El capítulo 5 ofrece el análisis sectorial, evaluando el impacto potencial del nuevo marco arancelario sobre los principales sectores exportadores españoles (competencia internacional, elasticidad, capacidad de sustitución y riesgos de desviación de comercio). El capítulo 6 traslada ese enfoque al plano territorial, realizando el análisis por comunidades autónomas, con el objetivo de identificar concentraciones regionales de riesgo, vulnerabilidades específicas y factores diferenciales de resiliencia (estructura productiva, implantación empresarial en EE. UU., diversificación de mercados, etc.).

El capítulo 7 recoge las conclusiones y la discusión final, sintetizando los hallazgos, contrastando las hipótesis y señalando implicaciones económicas y de política comercial. Asimismo, se plantean posibles estrategias orientadas a mitigar el impacto del acuerdo arancelario.

Por último, el apartado 8 incluye la bibliografía completa y las fuentes empleadas a lo largo del trabajo.

2. Marco teórico

2.1. Teoría del libre comercio

“Cuando hablamos de libre comercio, nos referimos a una forma exitosa, ágil, dinámica y global, de llevar la producción de bienes y la prestación de servicios, desde y hacia distintas partes del mundo, hoy casi sin limitaciones, de una manera tan fluida, que hasta hace unas cuantas décadas atrás habría sido imposible concebir” (Coppelli, 2019)

La teoría del libre comercio surge históricamente como una reacción intelectual y política frente al mercantilismo, doctrina económica dominante en Europa entre los siglos XVI y XVIII. El mercantilismo concebía el comercio internacional como un juego de suma cero, en el que la riqueza de un país dependía de la acumulación de metales preciosos y del mantenimiento de un superávit comercial permanente, lo que justificaba una fuerte intervención estatal mediante aranceles, monopolios y restricciones a la importación. Este enfoque proteccionista comenzó a ser cuestionado a finales del siglo XVIII por los economistas clásicos, quienes trasladaron el centro del análisis desde la acumulación de oro hacia la productividad y la eficiencia en la asignación de los recursos. (Deyon, 1970)

2.1.1. Autores y teorías

Las teorías del comercio internacional tratan de dar respuesta a una serie de cuestiones fundamentales: ¿qué factores determinan que los países o las empresas se especialicen en la producción y venta de determinadas mercancías?; ¿cómo se establece la relación de intercambio de dichos bienes en el mercado mundial?; ¿existen incentivos suficientes para que los agentes económicos adopten el binomio especialización–intercambio como pauta de actuación en el comercio internacional?; y, finalmente, ¿cuál es el balance, en términos de pérdidas y ganancias, de seguir esta estrategia de integración comercial? (Martínez Sanchez, 2000)

Estas preguntas constituyen el núcleo del análisis económico del comercio exterior y han dado lugar a distintas corrientes teóricas que, desde enfoques diversos, intentan explicar los patrones de especialización, la formación de los precios internacionales y los efectos

del comercio sobre el bienestar de las economías participantes. En este trabajo se analizan, de manera sucesiva, la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, la ventaja comparativa de David Ricardo, el modelo de dotaciones factoriales de Heckscher–Ohlin y las aportaciones más recientes de la Nueva Teoría del Comercio de Paul Krugman, que amplían el análisis incorporando economías de escala, competencia imperfecta y comercio intraindustrial.

Teoría de la Ventaja Absoluta. Adam Smith.

Adam Smith formula la crítica más influyente al mercantilismo. En *La riqueza de las naciones* (1776), Smith desplaza el foco desde la acumulación de metales preciosos hacia la productividad, entendida como resultado de la división del trabajo, la especialización y la ampliación del mercado. En este punto, el comercio exterior desempeña un papel esencial: al abrir el tamaño del mercado más allá de las fronteras nacionales, permite especialización más profunda y mayores economías de escala. (Smith, 1776)

El autor sostenía que en un mercado libre y competitivo las fuerzas de este actuarían de tal forma que las decisiones de los individuos produzcan una asignación eficiente de los recursos a través de la división y especialización del trabajo, el interés individualista de cada persona sería por tanto el catalizador de este mecanismo y la competencia la forma de regularlo, Smith por tanto, al contrario que los Mercantilistas, no consideraba que el control del Estado fuese necesario en la economía. (Sánchez Díez, 2006).

En “*La riqueza de las naciones*” Smith contempla la teoría de la ventaja absoluta, la cual consiste en la idea en que un país tiene incentivo a especializarse en aquellos bienes que puede producir con menor coste absoluto que otros países, importando aquellos que produce relativamente peor. En el plano microeconómico, el mecanismo se explica por la reasignación de recursos: si un país dedica trabajo y capital a producir aquello en lo que es más eficiente, la producción total aumenta, y el comercio permite transformar ese excedente en acceso a bienes extranjeros a menor coste que la producción doméstica alternativa. El resultado agregado es doble: aumento de la cantidad disponible de bienes y reducción de precios relativos, lo que incrementa el excedente del consumidor y la eficiencia global. (Gómez López, 2016).

No obstante, la teoría de la ventaja absoluta formulada por Adam Smith ha sido objeto de críticas por su carácter simplificador. En particular, se le reprocha que parte del supuesto de que cada país posee al menos una ventaja productiva clara en algún bien, lo que permitiría una especialización mutuamente beneficiosa. Sin embargo, este planteamiento deja sin resolver situaciones en las que un país es más eficiente que otro en la producción de todos los bienes o, por el contrario, no presenta ventajas absolutas en ninguno. En estos escenarios, la teoría de Smith no ofrece una explicación completa de por qué el comercio seguiría siendo beneficioso, lo que motivó el posterior desarrollo de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, que permite superar estas limitaciones y proporcionar una justificación más general y robusta del libre comercio. (Krugman y Obstfeld, 2012).

Teoría de la ventaja comparativa. David Ricardo.

Aunque Adam Smith cambió la forma de entender el comercio, para los propios de Gran Bretaña, les incomodaba, dado que los holandeses eran más eficientes en todos los productos que ellos producían. En esta condición y a corde a la teoría de Smith, Holanda decidiría si comerciar o no, ya que ellos tendrían la ventaja absoluta en todas las mercancías (Paredes, 2016). Para dar respuesta a las limitaciones planteadas Smith, David Ricardo desarrolla a comienzos del siglo XIX la teoría de la ventaja comparativa, que supone una profundización decisiva en la justificación económica del libre comercio. Frente al enfoque de la ventaja absoluta, Ricardo demuestra que el intercambio internacional puede generar beneficios incluso en escenarios en los que un país es más eficiente que otro en la producción de todos los bienes o, por el contrario, cuando un país no presenta ventajas absolutas claras en ninguno. De este modo, su aportación permite ampliar el fundamento teórico del libre comercio y consolidarlo como principio general del comercio internacional, superando las restricciones conceptuales del planteamiento smithiano.

Ricardo desarrolla su teoría en *Principles of Political Economy and Taxation* (1817) en un contexto histórico marcado por las profundas asimetrías productivas entre países europeos. Su objetivo no es únicamente explicar el comercio, sino justificarlo como condición necesaria para acelerar la expansión de la riqueza de las naciones y consolidar la división internacional del trabajo como principio estructurador de la economía mundial.

El núcleo de la teoría ricardiana reside en el concepto de ventaja comparativa. Un país posee ventaja comparativa en la producción de un bien cuando el coste de producirlo, medido en términos de otros bienes que deja de producir, es relativamente menor que en otros países. Así, incluso cuando un país es absolutamente más eficiente en todos los bienes, el comercio sigue siendo beneficioso si cada país se especializa en aquellos bienes en los que su ventaja relativa es mayor o su desventaja menor. Este razonamiento permite explicar por qué el comercio no es un juego de suma cero, sino un mecanismo de ganancia mutua.

El conocido ejemplo de Ricardo sobre Inglaterra y Portugal, con el vino y tela, ilustra de forma clara este principio: aunque Portugal produce ambos bienes con menor coste absoluto, le resulta ventajoso especializarse en vino, mientras que Inglaterra se especializa en tela, permitiendo que ambos países obtengan más bienes con la misma cantidad de trabajo que en situación de autarquía. *(Ricardo, 1817)*

Desde el punto de vista analítico, el modelo ricardiano se construye sobre una serie de supuestos teóricos que buscan aislar el mecanismo esencial del comercio: movilidad perfecta de los factores dentro de cada país, inmovilidad internacional de los factores, tecnología fija, costes unitarios constantes, competencia perfecta y ausencia de barreras al comercio. Estos supuestos permiten demostrar que la especialización según ventaja comparativa conduce a una asignación más eficiente de los recursos productivos y a un aumento de la producción total mundial. *(Paredes, 2016)*

Una aportación especialmente relevante de Ricardo es que vincula el libre comercio con el crecimiento económico a largo plazo. En su modelo, la eliminación de barreras arancelarias favorece la acumulación de capital, incrementa la productividad y contribuye a reducir el precio de los bienes de primera necesidad, lo que a su vez permite sostener los salarios reales y estimular la inversión. De este modo, el libre comercio no solo genera ganancias estáticas de eficiencia, sino también efectos dinámicos sobre el crecimiento económico

Teoría Heckscher–Ohlin.

El modelo de Heckscher-Ohlin es un modelo económico formulado en el año 1933, por el economista de origen sueco Bertil Ohlin. Aunque Eli Heckscher, maestro de Ohlin, formuló el teorema inicial en 1919. El modelo, se basa tanto en las teorías de la ventaja

absoluta de Smith, como en la ventaja comparativa de David Ricardo para su formulación, ofreciendo una explicación científica a estas.

El modelo sostiene que la razón por la cual se crean las diferentes ventajas comparativas son las diferencias a nivel internacional en la dotación de factores: trabajo, habilidades, capital físico y tierra. A diferencia de la ventaja absoluta de Adam Smith, que se centra en la productividad, el modelo Heckscher-Ohlin se centra en la abundancia relativa de estos factores productivos. Según dicha teoría cada país se especializa en la producción de bienes que necesitan un uso intensivo de factores productivos relativamente abundantes en ese país y como consecuencia exportaran estos bienes e importaran los productos que necesiten de factores escasos. Es decir, acorde al modelo, la diferencia en la dotación factorial entre los países es lo que impulsa al comercio internacional. *(Requeijo, s.f.)*

El modelo Heckscher-Ohlin aporta la denominada teoría de la igualación de los precios de los factores, según la cual el comercio internacional tiende a reducir las diferencias en la remuneración de los factores productivos entre países. A medida que las economías se especializan y comercian, el factor productivo relativamente más abundante en cada país pasa a utilizarse de manera más intensiva en la producción de los bienes destinados a la exportación, lo que incrementa su demanda y eleva su remuneración. Por el contrario, el factor relativamente escaso ve reducida su utilización, ya que los bienes que lo emplean intensivamente pasan a ser importados, lo que presiona a la baja su precio. Este proceso genera una tendencia a la convergencia internacional de salarios y rentas del capital. No obstante, en la práctica, dicha convergencia se ve limitada por la existencia de barreras comerciales, diferencias tecnológicas, rigideces institucionales y restricciones a la movilidad de factores, que impiden que este mecanismo opere de forma plena. *(Dominguez, 1195)*

Con esta teoría de la igualación de precios el teorema H-O predice cómo el comercio internacional afecta la distribución de la riqueza dentro de un país. Los propietarios del factor más abundante suelen ganar con el comercio, ya que aumenta la demanda de sus recursos y por ende, el precio. Sin embargo, los propietarios del factor escaso pueden ver reducidos sus ingresos, ya que enfrentan mayor competencia externa. Por ejemplo, en economías desarrolladas como Estados Unidos o Alemania, la abundancia relativa del

capital y de trabajo altamente cualificado hace que la apertura comercial beneficie principalmente a sectores intensivos en estos factores, como la tecnología, elevando sus remuneraciones. Por el contrario, los sectores tradicionales intensivos en trabajo menos cualificado (factores escasos) afrontan una mayor competencia exterior, lo que presiona a la baja los salarios de estos trabajos.

En conclusión, el modelo de Heckscher–Ohlin permite extraer tres grandes conclusiones fundamentales para el análisis del comercio internacional. En primer lugar, pone de manifiesto que las ventajas comparativas no dependen exclusivamente de la productividad, sino de la dotación relativa de factores productivos, lo que explica la especialización sectorial de los países y la estructura de sus flujos comerciales. En segundo lugar, demuestra que el comercio internacional genera una tendencia a la igualación de los precios de los factores, ya que la especialización productiva incrementa la demanda del factor abundante y reduce la del factor escaso, impulsando una convergencia internacional de salarios y rentas del capital, aunque esta se vea limitada por barreras e imperfecciones institucionales. Por último, el modelo evidencia que la apertura comercial produce efectos distributivos internos, creando ganadores y perdedores dentro de cada economía, lo que permite comprender por qué el libre comercio, aun siendo eficiente en términos agregados, genera tensiones sociales y alimenta la demanda de políticas proteccionistas.

Paul Krugman y la nueva teoría del comercio internacional.

Paul Krugman formuló en 1979 la “Nueva teoría del comercio” con el fin de superar las explicaciones de David Ricardo y de Eli Hecksher y Bertil Olin. Aunque los autores suecos perfeccionaron la idea del primero, según Krugman su teoría no fue suficiente para explicar el contexto económico de la segunda mitad del siglo XX, el cual estaba poniendo de manifiesto que el comercio entre países con niveles de desarrollo similares y con dotaciones de factores no complementarias incrementaban sustancialmente sus relaciones comerciales generando ventajas para todos los países implicados. (*Krugman, 1979*)

En su teoría, Krugman introduce dos elementos hasta entonces ignorados por las teorías tradicionales: las economías de escala, la competencia imperfecta y la preferencia por la

variedad de productos. Según este, cuando la producción presenta rendimientos crecientes, el aumento del volumen productivo reduce el coste medio por unidad, favoreciendo la concentración productiva en determinadas empresas o regiones lo que permite ofrecer bienes variados y a precios más bajos. Krugman resalta la preferencia de los consumidores por la variedad, sugiriendo que las ganancias del comercio también surgen de una competencia monopolística que intenta captar la distinta disponibilidad a pagar de los consumidores por diferentes variedades y cuyo bienestar aumenta con la diversidad existente en el mercado.

Este enfoque da lugar a la explicación del denominado comercio intraindustrial, caracterizado por el intercambio de bienes similares entre países con niveles de renta y estructuras productivas comparables. A diferencia del comercio interindustrial propio de las teorías clásicas, en el que cada país exporta productos de sectores distintos, el comercio intraindustrial explica por qué economías desarrolladas intercambian, por ejemplo, automóviles, maquinaria o productos tecnológicos entre sí. Según Krugman, este patrón se fundamenta en la diferenciación de productos, las economías de escala internas y los costes de transporte, factores que incentivan la especialización productiva a gran escala y la concentración empresarial.

La denominada Nueva Geografía Económica constituye la segunda gran aportación teórica de Paul Krugman y tiene como objeto explicar por qué la actividad económica no se distribuye de forma homogénea en el territorio, sino que tiende a concentrarse en determinadas regiones. A diferencia de los enfoques tradicionales, que asumían una localización indiferente de la producción, este paradigma incorpora de manera explícita los costes de transporte, las economías de escala en la producción y la preferencia de los consumidores por la diversidad de bienes como elementos determinantes de la organización espacial de la economía.

Según este enfoque, las empresas se enfrentan a un dilema entre concentrar su producción para reducir costes medios, aprovechando las economías de escala, o dispersarla para acercarse a los mercados y minimizar los costes de transporte. Cuando los costes de transporte son relativamente bajos, resulta más eficiente concentrar la producción en determinados núcleos, lo que genera procesos de aglomeración. Las regiones que consiguen atraer una masa inicial de empresas y trabajadores obtienen una ventaja

competitiva que tiende a reforzarse mediante mecanismos de causación acumulativa: la concentración empresarial amplía el tamaño del mercado local, fortalece las redes de proveedores, incrementa la oferta de empleo y atrae nueva población, lo que, a su vez, incentiva la llegada de nuevas empresas. Este proceso conduce a la formación de estructuras de tipo centro-periferia, en las que determinadas áreas concentran la actividad productiva, la innovación y el crecimiento, mientras que otras regiones quedan rezagadas, explicando así la persistencia de desigualdades territoriales. En consecuencia, la nueva teoría de geografía económica de Krugman explica los patrones de migración y localización de empresas. *(Krugman, 1991)*

La consolidación de las cadenas globales de suministro

En las últimas tres décadas, la progresiva liberalización de las transacciones transfronterizas, los avances en la tecnología de producción y los servicios de información, y la mejora en la logística y los servicios de transporte han proporcionado a las empresas mayores incentivos para fragmentar los procesos productivos y deslocalizarlos geográficamente. Las cadenas globales de suministro o producción (GSC), donde las estrategias de reducción de costes resultan en que los bienes a menudo se produzcan con insumos intermedios procedentes de varios países, son ahora comunes en muchas industrias y se extienden a un número creciente de países en desarrollo.

Desde un punto de vista económico, la aparición de los GSC está relacionada con el concepto de ventaja comparativa. Al trasladar procesos de producción (es decir, I&D, concepto, diseño, fabricación, envasado, marketing, distribución y venta al por menor) a diferentes países, las corporaciones transnacionales (ETN) pueden aprovechar los mejores recursos humanos o físicos disponibles en distintos países, con el objetivo de mantener su competitividad aumentando la productividad y minimizando costes.

Lo relevante de las GSC es que el comercio ya no consiste solo en “un país exporta un bien final”, sino en cadenas fragmentadas donde piezas y componentes cruzan varias fronteras antes de llegar al consumidor. En este contexto, la World Trade Organisation (WTO) estima que las exportaciones mundiales de bienes intermedios ascendieron a 9,7 billones de dólares en 2022, lo que equivale aproximadamente al 40% del comercio mundial de mercancías. Por eso, cuando se introducen aranceles, el impacto no se limita al precio final: se transmite a lo largo de toda la cadena.

Las políticas comerciales afectan directamente a la integración de las empresas nacionales en los GSC de dos maneras principales. Primero, las políticas comerciales pueden aumentar el coste de los insumos. Los aranceles excesivos sobre productos intermedios hacen que los países sean menos atractivos para la inversión global y perjudican la localización de los procesos productivos.

En segundo lugar, las condiciones desfavorables de acceso al mercado pondrían a los ensambladores en una posición de relativa desventaja a la hora de distribuir productos finales a los consumidores. Para minimizar este coste, las empresas líderes generalmente prefieren deslocalizar los últimos bloques de GSC en países con acceso libre de derechos o preferencial a los mercados finales. Esta es una de las razones por las que los acuerdos comerciales preferentes que mejoran el acceso a los mercados de los países desarrollados son determinantes importantes en la localización de los procesos productivos.

La política comercial suele dirigirse a proteger los productos finales en lugar de los productos intermedios. Esto supone una ventaja para la localización de los últimos bloques de procesos productivos en los mercados de consumidores. El arancel relativamente más bajo sobre productos intermedios ofrece un mayor incentivo para importarlos (y por tanto para que se produzcan en países en desarrollo). Por otro lado, el arancel más alto sobre los productos finales incentiva la localización del ensamblaje en grandes (o potencialmente grandes) mercados de consumo, o en países con acceso libre a los mercados de consumo. (UNCTAD, 2013)

2.1.2. Beneficios del libre comercio

Con respecto a los beneficios que supone una apertura del comercio internacional, podemos categorizarlos en tres distintos enfoques: los derivados de mercados con bienes homogéneos, los relacionados con la productividad empresarial en contextos de bienes diferenciados y aquellos vinculados a la expansión de la variedad disponible.

- a) Beneficios de la apertura al comercio internacional con bienes homogéneos. La teoría neoclásica predice que el paso de una economía cerrada a la completa apertura del comercio internacional genera dos beneficios simultáneos:
 - Beneficios en el consumo: Los nuevos precios internacionales permiten tener acceso a cestas de consumo que no eran alcanzables en el régimen de

autarquía, configurando como consecuencia una ganancia potencial de bienestar (Love y Lattimore, 2015). Asimismo, esta apertura posibilita la entrada de nuevos oferentes en el mercado nacional que compiten con los ya establecidos pudiendo resultar en menores precios derivados de la mayor competencia, así como una mayor variedad y calidad de los bienes y servicios. (Krugman y Obstfeld, 2012)

- Beneficios derivados de la especialización: La apertura impulsa a las empresas a reorganizar el uso de sus factores productivos en función de los precios internacionales (Smith, 1776; Ricardo, 1817). Este proceso incentiva la reasignación de recursos desde aquellas actividades en las que otros países presentan una mayor eficiencia (y por tanto el país puede ahorrar importándolas) hacia aquellas otras producciones en las que el propio país es más eficiente (y por tanto el país puede ganar exportándolas) (CNMC, 2017)
- b) Beneficios sobre la productividad de las empresas con bienes diferenciados: Los modelos contemporáneos de comercio internacional han ampliado el análisis clásico incorporando la competencia imperfecta, las economías de escala y la heterogeneidad empresarial. Desde esta perspectiva, la apertura del comercio internacional también tiene efectos positivos en la productividad de las empresas:
- Efecto de selección: Ante el incremento en el nivel de competencia y ausencia de barreras comerciales, tienden a sobrevivir las empresas más productivas frente a las salidas de las de menor productividad, aumentando en consecuencia la productividad media de la economía
 - Efecto escala: Las empresas que permanecen en el mercado amplían su producción gracias al acceso a mercados exteriores, logrando aprovechar mejor sus economías de escala (Krugman y Obstfeld, 2012; CNMC, 2017). Asimismo, la apertura ha favorecido la creación de cadenas globales de valor que permiten fragmentar la producción y aprovechar especializaciones internacionales (Love y Lattimore, 2015).
- c) Beneficios por la expansión de la variedad de bienes: La liberalización comercial no solo afecta a cantidades, sino a la diversidad de los bienes disponibles. Pueden contemplarse dos efectos complementarios:

- Efecto sobre el consumo: Una mayor competencia derivada de la apertura comercial, implica más variedades de los bienes disponibles para el consumo y por ende mayor bienestar
- Efecto sobre la producción: Es posible incorporar la variedad en los inputs de producción, de modo que mayores flujos comerciales impliquen mayores niveles de producción alcanzables y por tanto mayor renta y bienestar. *(CNMC, 2017)*

A pesar de dichos beneficios, el libre comercio presenta también ciertas limitaciones o costes, especialmente conectados a la distribución desigual de las ganancias de eficiencia y bienestar entre sectores, territorios y grupos sociales, lo que ha generado tensiones recurrentes y han alimentado respuestas proteccionistas. La reasignación de recursos hacia sectores más competitivos implica la contracción de actividades menos eficientes pudiendo provocar que determinados sectores sufran de desindustrialización, desempleo y caída salarial. En el caso español, se ha constatado que estos impactos se concentran en ramas manufactureras y en determinadas regiones, dificultando que las ganancias agregadas se traduzcan en bienestar compartido *(CNMC, 2017)*.

A ello se añade que la apertura puede incrementar la dependencia externa de bienes estratégicos y de cadenas globales de suministro, reduciendo el margen de actuación de los Estados ante crisis internacionales o tensiones geopolíticas *(OCDE, 2017)*.

El Banco Mundial advierte que una especialización excesiva puede limitar el desarrollo de industrias de mayor valor añadido y reforzar posiciones periféricas en la economía mundial *(Banco Mundial, 2020)*. Asimismo, la competencia internacional no siempre se desarrolla en condiciones de igualdad, ya que la presencia de grandes empresas con poder de mercado puede limitar los efectos positivos esperados sobre precios y calidad *(Krugman y Obstfeld, 2012)*.

Por estas razones es por las que surge el proteccionismo como respuesta política y económica al libre comercio. Las medidas proteccionistas se presentan como instrumentos destinados a amortiguar los costes del ajuste, proteger sectores considerados estratégicos y preservar la estabilidad social y productiva frente a los efectos disruptivos de la globalización

2.2. El proteccionismo

La expansión del libre comercio ha convivido históricamente con políticas orientadas a limitar o regular los intercambios internacionales. En este contexto surge la teoría del proteccionismo, la cual puede definirse como el desarrollo de una política económica, que, con el fin de favorecer la producción nacional frente a la competencia exterior, se imponen limitaciones a la entrada de productos extranjeros mediante la implementación de aranceles o medidas no arancelarias a la importación, que encarezcan el producto de tal manera que sea menos rentable que los productos nacionales. *(Coppelli, 2019)*

2.2.1. El proteccionismo como respuesta al libre comercio

El proteccionismo surge, en gran medida, como reacción a los límites del libre comercio. Los defensores de este enfoque sostienen que el liberalismo económico, aunque teóricamente se asocia a una asignación eficiente de recursos y a un mayor bienestar agregado, no siempre produce estos resultados en la práctica. Desde esta perspectiva, la liberalización comercial puede generar desajustes productivos significativos, pérdida de empleo en determinados sectores, dependencia excesiva del exterior y un deterioro del tejido industrial nacional, especialmente en economías con estructuras productivas menos diversificadas.

Los argumentos a favor del proteccionismo se fundamentan, por tanto, en la necesidad de amparar y defender la industria nacional. Se parte de la premisa de que los mercados internacionales no operan en condiciones de competencia perfecta, sino en un contexto marcado por asimetrías tecnológicas, diferencias institucionales y políticas industriales activas por parte de los países más avanzados.

Uno de los argumentos más influyentes es el de la industria naciente, formulado por Friedrich List y Alexander Hamilton en el siglo XIX. Según este enfoque, especialmente en los países en desarrollo, es necesario un periodo de protección gubernamental para las industrias emergentes contra la competencia internacional, con el fin de que estas puedan desarrollarse y crecer hasta que alcancen la escala y productividad suficientes para sobrevivir a la competencia extranjera. *(Krueger y Tuncer, 1982)*.

No obstante, esta protección por parte del estado debería de ser de carácter temporal pues con el tiempo dichas industrias tendrían que ser capaces de mejorar su eficiencia, reducir

sus costes y aumentar su competitividad para que puedan sostenerse por sí mismas. De lo contrario, el proteccionismo corre el riesgo de convertirse en un mecanismo de perpetuación de ineficiencias y comportamientos rentistas. En este sentido, la teoría ha planteado una serie de interrogantes pues puede resultar en una asignación ineficiente de recursos, ¿Cómo saber qué industrias se convertirán en industrias de clase mundial? ¿Cómo evitar que las empresas menos eficientes se beneficien de la protección? (*Love y Rattimore, 2015*)

Un segundo argumento relevante es el de la seguridad económica y estratégica. La excesiva dependencia de importaciones en sectores clave como pueden ser la energía, alimentación, defensa o tecnologías digitales puede convertir al país en vulnerable ante crisis externas, interrupciones en las cadenas de suministro o presiones geopolíticas. La globalización ha reducido el margen de maniobra de los Estados para garantizar bienes públicos esenciales y que, en determinadas circunstancias, la protección selectiva puede ser un instrumento legítimo para preservar la estabilidad macroeconómica y la cohesión social (Rodrick, 2011). La pandemia de COVID-19 y las recientes disrupciones logísticas han reforzado esta idea, evidenciando la fragilidad de cadenas de valor excesivamente fragmentadas (Baldwin, 2022).

Un tercer argumento es de carácter social y territorial. La apertura comercial tiende a concentrar los beneficios en sectores y regiones competitivas, mientras que los costes del ajuste recaen sobre colectivos concretos, normalmente en trabajadores poco cualificados y áreas industriales tradicionales generando desigualdad y tensiones políticas (Autor et al, 2013). El proteccionismo, o al menos una apertura gradual acompañada de medidas de apoyo, se presenta como una herramienta para mitigar estos impactos y evitar procesos de desindustrialización prematura. Este planteamiento encuentra su fundamento en el teorema *Stolper Samuelson*, el cual asume que importar bienes intensivos en mano de obra provoca una caída en los precios relativos de esos bienes y con ellos del salario real. Según este teorema sería la mano de obra no cualificada la que resulta más perjudicada con la apertura del comercio. Según autores como Bhagwati, este argumento carece de evidencia empírica, agregando a ello el carácter intraindustrial y el aumento continuo del salario real de la mano de obra calificada sí que provocan decrementos en los ingresos de los trabajadores no calificados. Defensores del proteccionismo y sindicatos centran la atención en la competencia proveniente de países pobres y exigen que se celebren los

tratados comerciales únicamente entre países con condiciones similares. Según el economista, ocurre lo contrario, el comercio con países subdesarrollados ha impedido que los salarios de trabajos no calificados en las naciones desarrolladas caigan a raíz del uso creciente de la tecnología (Bhagwati, 1995)

2.2.2. Aranceles y barreras comerciales

La teoría del proteccionismo se materializa en la imposición por parte de los países de obstáculos y restricciones al libre comercio. Entre estos mecanismos destacan las prohibiciones de importación, las cuotas o contingentes, los aranceles aduaneros y las licencias administrativas entre otros.

El presente trabajo se centrará principalmente en el análisis del arancel como instrumento proteccionista por excelencia, abordando de forma complementaria el estudio de las barreras no arancelarias y su creciente relevancia en el comercio internacional actual.

El arancel

El arancel consiste en una clase de impuesto que grava la entrada de productos extranjeros al mercado local. Estos aranceles, junto con proporcionar a las mercancías producidas en un país una ventaja en materia de precios con respecto a las materias importadas, representan una fuente recaudatoria para los gobiernos dado su carácter impositivo (Coppelli, 2019).

Podemos diferenciar entre tres tipos de arancel: Arancel específico, arancel de tipo fijo sobre el valor (*ad valorem*) o mixtos. Los aranceles específicos se calculan en función de la cantidad física del producto o según la unidad de producto. Los *ad valorem* son un porcentaje fijo sobre el valor de las mercancías en la aduana y los aranceles mixtos son una combinación de los dos anteriores. (Krugman, 2016)

Los efectos de esta especie de tarifa son varios y no recaen exclusivamente sobre los productores extranjeros, sino que se distribuyen entre distintos agentes económicos. Por ello, resulta conveniente agruparlos en base al sujeto afectado: efectos en los productores extranjeros, en el gobierno que los adopta, efectos en los consumidores nacionales y efectos en los productores nacionales.

Efectos sobre los productores extranjeros: El principal impacto de la imposición de aranceles es la pérdida de competitividad de los bienes importados. Al encarecerse el coste de acceso al mercado nacional, los precios de estos productos aumentan en relación con los de origen interno, lo que tiende a desplazar la demanda hacia los productores nacionales. Esta reducción de la cuota de mercado de las empresas extranjeras puede traducirse en menores volúmenes de exportación, ajustes en sus márgenes y, en algunos casos, en la retirada parcial del mercado afectado.

Efectos sobre los productores nacionales: El arancel tiene un claro efecto protector sobre la producción nacional. Al elevarse el precio de los bienes extranjeros, los productores nacionales se benefician de una mayor demanda y de la posibilidad de incrementar sus precios, lo que se traduce en un aumento de la producción, de los beneficios empresariales y, en determinados casos, de la inversión en el sector protegido. Sin embargo, los productores nacionales que dependen de insumos extranjeros gravados con aranceles se enfrentan a un incremento de sus costes de producción, lo que puede trasladarse a precios finales más elevados. Esta pérdida de competitividad puede traducirse en tanto una reducción de tanto en las ventas en el mercado interno como en las exportaciones, generando un efecto contrario al perseguido. *(Conde, s.f.)*

Efectos sobre el gobierno: Como consecuencia del efecto recaudatorio del arancel, se patentiza el aumento de los ingresos públicos. No obstante, la magnitud de este ingreso depende de la elasticidad de la demanda de importaciones: si el encarecimiento reduce de forma significativa el volumen importado, la recaudación efectiva puede ser inferior a la prevista. *(Conde, s.f.)*

Además, el arancel otorga al gobierno un instrumento de política económica con el que influir en la estructura productiva nacional, favoreciendo determinados sectores estratégicos. Sin embargo, también puede generar costes administrativos, riesgos de represalias comerciales por parte de otros países y distorsiones en la asignación de recursos, por lo que su utilización suele estar condicionada por compromisos internacionales y por consideraciones de eficiencia económica. *(Consejo General de Economistas, 2025)*

Efectos en los consumidores nacionales: El encarecimiento de los bienes importados suele trasladarse, total o parcialmente, al precio final de las mercancías por lo que los

consumidores nacionales se enfrentan a precios más elevados. Como ya se ha comentado, este efecto no solo afecta a los bienes directamente gravados, sino también a aquellos productos nacionales que utilizan insumos importados, lo que amplía el impacto sobre el nivel general de precios. Además, la protección arancelaria tiende a reducir la variedad de bienes disponibles y a limitar la competencia en el mercado interno, lo que puede traducirse en una menor calidad y en menores incentivos para la innovación por parte de las empresas nacionales. (*Consejo General de Economistas, 2025*)

Efectos macroeconómicos: Los aranceles generan impactos macroeconómicos relevantes, especialmente a través del tipo de cambio. El encarecimiento de las importaciones puede elevar los precios internos y las expectativas de inflación, induciendo una política monetaria más restrictiva. El aumento de los tipos de interés atrae flujos de capital hacia el país que impone el arancel, incrementando la demanda de su moneda y favoreciendo su apreciación (*OMC, 2025*).

La apreciación del dólar actúa como una barrera implícita a la competitividad-precio de la economía estadounidense. Al fortalecerse la divisa, los productos manufacturados en EE. UU. requieren un mayor desembolso en moneda local por parte de los compradores extranjeros, lo que encarece las exportaciones en los mercados internacionales. Este fenómeno genera una contracción en la demanda externa y profundiza el déficit comercial, ya que los consumidores globales optan por sustitutos más asequibles procedentes de regiones con monedas más débiles. (*Obstfeld, 2016*)

Barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias son otro tipo de políticas proteccionistas que obstruyen el ingreso de mercancías a un país determinado poniendo como requisito para admitir su ingreso que los productos y servicios cumplan con determinadas reglas o que reúnan ciertos requisitos de distinto orden (*Coppelli, 2019*).

La utilización de estas medidas es menos transparente y han sido objeto de un volumen menor de análisis en la literatura económica. Las barreras no arancelarias pueden tomar formas muy diversas, que, a modo de ejemplo, pueden incluir: Cuotas sobre importaciones, restricciones sanitarias y fitosanitarias, licencia y subvenciones a la industria nacional entre otros

Las barreras no arancelarias generan efectos económicos similares a los de los aranceles, aunque su impacto suele ser menos visible y más difícil de cuantificar. Al adoptar la forma de requisitos técnicos, licencias, cuotas o procedimientos administrativos, estas barreras elevan los costes de acceso al mercado sin necesidad de establecer un impuesto explícito sobre la importación (OECD, 2017). Asimismo, las exigencias regulatorias complejas tienden a excluir a pequeñas y medianas empresas extranjeras, que carecen de capacidad para asumir los costes fijos de cumplimiento. Como consecuencia, el mercado doméstico se concentra en menos oferentes, lo que puede traducirse en precios más altos, menor innovación y una pérdida de bienestar para los consumidores (OECD, 2017).

2.3. La desglobalización y las nuevas dinámicas del comercio internacional

Desde la crisis financiera de 2008 el comercio internacional ha entrado en una fase de transformación que numerosos autores han denominado desglobalización. Este proceso no implica el fin del intercambio internacional, sino una reconfiguración de las cadenas globales de valor, un mayor intervencionismo estatal y el resurgimiento de políticas comerciales de carácter proteccionista (Bairoch y Kozul-Wright, 1996; Zehra, 2011).

Frente al paradigma liberal dominante desde los años noventa, basado en la reducción progresiva de barreras y en la integración productiva, las economías avanzadas han comenzado a priorizar objetivos de seguridad económica, resiliencia industrial y autonomía estratégica.

Uno de los rasgos centrales de esta nueva etapa es el cuestionamiento de la interdependencia global. Diversos estudios muestran que la liberalización comercial no ha generado beneficios homogéneos, sino que ha producido ganadores y perdedores tanto entre países como dentro de ellos (Abboushi, 2010). La deslocalización industrial, la presión sobre los salarios de los trabajadores menos cualificados y la vulnerabilidad de las cadenas de suministro han alimentado un creciente malestar social que ha impulsado respuestas políticas orientadas a recuperar capacidad productiva nacional (Autor et al, 2013). En este contexto, la desglobalización aparece como una reacción a los límites del modelo anterior, más que como una ruptura abrupta del comercio mundial.

La literatura identifica varios motores estructurales de esta tendencia. En primer lugar, los factores geopolíticos han adquirido un peso determinante. La rivalidad estratégica

entre Estados Unidos y China, junto con la utilización del comercio como instrumento de presión política, ha debilitado el sistema multilateral construido en torno a la OMC (Zehra, 2011). En segundo lugar, la pandemia de la COVID-19 evidenció la fragilidad de las cadenas globales de suministro y reforzó la idea de que la eficiencia basada en la deslocalización extrema podía comprometer la seguridad económica nacional. Finalmente, la transición ecológica y digital está promoviendo políticas industriales activas que favorecen la relocalización de actividades consideradas estratégicas (Bairoch y Kozul-Wright, 1996).

Estas dinámicas se traducen en un cambio cualitativo de las políticas comerciales. Frente a la reducción arancelaria propia de la globalización, proliferan ahora medidas no arancelarias, controles a la inversión extranjera, exigencias de contenido local y subsidios selectivos (Abboushi, 2010). La OCDE ya advirtió que este tipo de instrumentos, aunque puedan proteger temporalmente determinados sectores, tienden a elevar los precios internos, frenar la inversión y no generan aumentos netos de empleo (OCDE, 1985). No obstante, los gobiernos los utilizan con frecuencia para responder a presiones sociales y electorales, reforzando así la lógica de la desglobalización.

Otro elemento característico es la regionalización del comercio. Las empresas están sustituyendo estrategias de producción “globales” por esquemas “nearshoring” y “friendshoring”, que priorizan proveedores geográficamente próximos o políticamente afines. Este fenómeno reduce la exposición a riesgos externos, pero también limita las ganancias de eficiencia derivadas de la especialización internacional, pilar fundamental de las teorías de Smith y Ricardo. Como señalan Bairoch y Kozul-Wright (1996), procesos similares se observaron en otras etapas históricas en las que la integración económica retrocedió ante crisis políticas y sociales.

En conjunto, la desglobalización configura un nuevo marco para el comercio internacional, caracterizado por mayor incertidumbre regulatoria, fragmentación de mercados y retorno de la política industrial. Aunque el intercambio global sigue siendo esencial, su gobernanza se desplaza desde instituciones multilaterales hacia acuerdos regionales y estrategias nacionales. Este escenario explica el renovado atractivo del proteccionismo y constituye el contexto en el que deben analizarse las actuales guerras arancelarias y la proliferación de barreras no arancelarias, que se abordarán en los apartados siguientes.

3. El acuerdo UE – USA

El acuerdo comercial alcanzado entre la Unión Europea y Estados Unidos en agosto de 2025 constituye un punto de inflexión en las relaciones económicas transatlánticas. Lejos de tratarse de un simple ajuste arancelario, este marco de entendimiento introduce un nuevo esquema de regulación del comercio bilateral que combina la fijación de límites arancelarios, la concesión de exenciones sectoriales y la incorporación de amplias medidas de cooperación económica y estratégica. Su finalidad principal es contener la escalada proteccionista iniciada por la Administración estadounidense y dotar de mayor previsibilidad a los flujos comerciales, aunque con efectos significativos sobre la competitividad de las exportaciones europeas y, en particular, españolas.

3.1. Comercio y antecedentes del acuerdo

El acuerdo debe entenderse como una respuesta a un periodo de fuerte tensión comercial UE–EE. UU. durante 2025, en el que se produjeron anuncios (y, en algunos casos, aplicación) de incrementos arancelarios y medidas unilaterales. El acuerdo se alcanzó bajo la amenaza de un fuerte aumento de los aranceles (30%), y ambas partes lo han presentado como una alternativa preferible a una guerra comercial total.

La finalidad principal del acuerdo fue evitar un escenario de escalada e incertidumbre que habría afectado de forma amplia a los flujos comerciales y a las cadenas de suministro transatlánticas. (*European Commission, 2025*). Tanto la Comisión Europea como la Casa Blanca presentaron el pacto como un marco destinado a “desactivar” la confrontación comercial y a reconducirla hacia un esquema negociado (*White House, 2025*).

Desde el punto de vista de la UE, el acuerdo se presenta como un instrumento de contención de daños y de estabilización de una relación económica de alta interdependencia. Desde la óptica estadounidense, el marco se articula como parte de una estrategia de política comercial más proteccionista orientada a reforzar la industria doméstica y a reequilibrar el déficit comercial. Cabe recalcar que el acuerdo no es un tratado cerrado, sino una base para documentar e implementar compromisos posteriores conforme a los procedimientos internos.

3.2. Principales características económicas y comerciales

a) Arancel “techo del 15%”, excepciones y exenciones.

El elemento central del acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Europea es el establecimiento de un tipo arancelario máximo del 15% aplicable a “la gran mayoría” de exportaciones de la UE hacia EE. UU. Este límite actúa como un “techo” que impide la acumulación de recargos adicionales (“no stacking”), aportando un marco de mayor previsibilidad frente a los escenarios de tarifas escalonadas que se habían barajado previamente (Comisión Europea, 2025).

Este mecanismo establece una regla clara: cuando el arancel MFN (Most Favoured Nation) ¹de un producto sea inferior al 15%, el tipo final se fija en el 15%; cuando el arancel MFN sea superior, se aplica únicamente dicho arancel MFN, sin posibilidad de añadir recargos adicionales.

Aunque este diseño implica un aumento significativo del coste arancelario efectivo para una gran parte de los productos europeos, ya que, con carácter general, los aranceles MFN (históricos de Estados Unidos aplicados a la UE se situaban entre el 0% y el 5%, el acuerdo debe interpretarse como un mecanismo de contención frente a una escalada arancelaria aún más severa. (*CaixaBank Research, 2025*) La Administración estadounidense había anunciado la imposición de aranceles punitivos generalizados que habrían alcanzado niveles de 30%, 35% e incluso del 60% en determinados sectores (*White House, 2025*). Desde esta perspectiva, el arancel del 15% funciona como un límite máximo que mitiga el daño potencial, aunque sin evitar una pérdida sustancial de competitividad respecto al régimen MFN previo.

No obstante, el acuerdo no homogeneiza todos los sectores. De forma expresa, La Casa Blanca afirma que se mantendrán aranceles del 50% sobre el acero, el aluminio y el cobre europeos. La Comisión Europea, por su parte, señala que la Unión Europea y Estados

¹ El MFN o arancel de la Nación más favorecida se refiere al régimen arancelario ordinario vigente con anterioridad a la escalada proteccionista iniciada por la Administración estadounidense en 2025.

Unidos establecerán “*contingentes arancelarios para las exportaciones europeas según niveles históricos, reduciendo los aranceles actuales del 50%*”

Asimismo, el acuerdo prevé un régimen de exención sectorial selectiva. En virtud de este régimen, determinados productos de origen europeo quedan excluidos de la aplicación del arancel general del 15% y pasan a tributar exclusivamente conforme al arancel MFN

Los sectores incluidos en este régimen de aplicación exclusiva del MFN comprenden, en primer lugar, los recursos naturales no disponibles en Estados Unidos, entre los que se incluye de manera expresa el corcho; en segundo lugar, las aeronaves y partes de aeronaves, que constituyen un sector estratégico para la industria europea; y, en tercer lugar, los productos farmacéuticos genéricos, junto con sus principios activos, ingredientes y precursores químicos (Comisión Europea, 2025; HSF Kramer, 2025). La inclusión de estos sectores responde a consideraciones de carácter estratégico, vinculadas a la necesidad de garantizar el abastecimiento estadounidense de bienes considerados críticos, así como a la alta interdependencia de las cadenas de valor transatlánticas en estos ámbitos.

Finalmente, el acuerdo prevé la posibilidad de ampliar este régimen de exención a otros sectores y productos en el futuro, lo que introduce un elemento de flexibilidad, pero también de incertidumbre regulatoria, al quedar la delimitación definitiva de los sectores beneficiados supeditada a decisiones posteriores de carácter político y técnico.

b) Eliminación de aranceles a los bienes de Estados Unidos

Como contrapartida al nuevo marco arancelario aplicable a las exportaciones europeas, la Unión Europea se ha comprometido a eliminar los aranceles sobre la totalidad de los bienes industriales originarios de Estados Unidos, configurando una apertura prácticamente plena del mercado europeo para este tipo de productos. Este compromiso se presenta oficialmente como un instrumento para “restablecer estabilidad y previsibilidad en las relaciones comerciales transatlánticas”, así como un gesto de reciprocidad política frente al establecimiento por parte de Estados Unidos del arancel máximo del 15 % a la mayoría de las exportaciones de la UE (White House, 2025)

Si bien una parte significativa de estos bienes ya se encontraba sujeta a aranceles históricamente reducidos, la eliminación formal de los gravámenes consolida

jurídicamente un acceso preferencial unilateral al mercado europeo para la industria estadounidense (CaixaBank Research, 2025)

La supresión de los aranceles aplicables a los bienes industriales originarios de Estados Unidos afecta a una parte muy amplia del comercio de productos manufacturados, que comprende sectores como la maquinaria, los equipos eléctricos, los bienes de capital, los materiales intermedios y numerosos componentes utilizados en procesos productivos europeos (CRS, 2025). Esta liberalización reduce de forma directa el coste de importación de insumos estadounidenses, lo que puede resultar especialmente relevante para las empresas europeas que integran estos productos en sus cadenas de producción.

Como consecuencia, es previsible que aumente el flujo de importaciones procedentes de Estados Unidos, reforzando la dependencia de determinados sectores europeos de proveedores estadounidenses y favoreciendo una mayor integración de las cadenas de valor transatlánticas.

c) Componentes no arancelarios

Además de las disposiciones arancelarias, el acuerdo comercial alcanzado entre la Unión Europea y Estados Unidos en agosto de 2025 incorpora un conjunto amplio de medidas no arancelarias. Estas medidas no solo persiguen facilitar los intercambios comerciales, sino también reforzar la cooperación económica, la seguridad de las cadenas de suministro y la convergencia regulatoria entre ambos bloques.

En primer lugar, establece mecanismos de coordinación en seguridad económica, con el objetivo de reducir dependencias de proveedores considerados sensibles y responder a prácticas “no de mercado” de terceros países. Esto puede traducirse en estrategias conjuntas de abastecimiento de insumos críticos, relocalización hacia el espacio transatlántico y mayor control de flujos, aunque también implica nuevos costes de cumplimiento para empresas integradas en cadenas globales.

Un segundo eje es la reducción de barreras técnicas mediante avances en reconocimiento mutuo de normas y evaluaciones de conformidad en sectores como automoción, maquinaria y equipos eléctricos. Esta convergencia puede reducir duplicidades y abaratar exportaciones, pero exige una mayor alineación con marcos regulatorios estadounidenses, lo que genera debate sobre la preservación de estándares europeos.

El componente energético es central: la UE se compromete a incrementar la compra de energía estadounidense (GNL, petróleo y derivados) por hasta 750.000 millones de dólares hasta 2028, reforzando la interdependencia bilateral y con posibles efectos sobre los costes de la industria europea intensiva en energía. En paralelo, el acuerdo impulsa los flujos de inversión, con nuevas inversiones europeas en EE. UU. estimadas en 600.000 millones de dólares hasta 2028, especialmente en sectores estratégicos (industria avanzada, tecnología, infraestructuras y energía), lo que puede influir en la localización futura de la producción.

Finalmente, se prevé un acceso preferencial al mercado europeo para ciertos productos agroalimentarios y pesqueros estadounidenses mediante contingentes y menor fricción regulatoria, elevando la competencia para productores europeos en nichos concretos.

En conjunto, los elementos no arancelarios del acuerdo configuran una profunda reordenación de la relación económica UE–EE. UU. Si bien pueden reducir costes de transacción y reforzar la integración transatlántica, también introducen nuevas dependencias, exigencias regulatorias y tensiones sectoriales que condicionarán la capacidad de adaptación de la economía europea en los próximos años.

3.3. Implicaciones políticas y estratégicas

El acuerdo no debe interpretarse únicamente como un instrumento de estrategia comercial, sino como una decisión de carácter político y estratégico que refleja un cambio sustancial en la orientación de las relaciones transatlánticas. Su adopción responde tanto a la necesidad de contener una escalada arancelaria de carácter punitivo como a la voluntad de redefinir el papel de la Unión Europea en un entorno internacional marcado por el aumento del proteccionismo, la competencia geoeconómica y la utilización del comercio como herramienta de presión política.

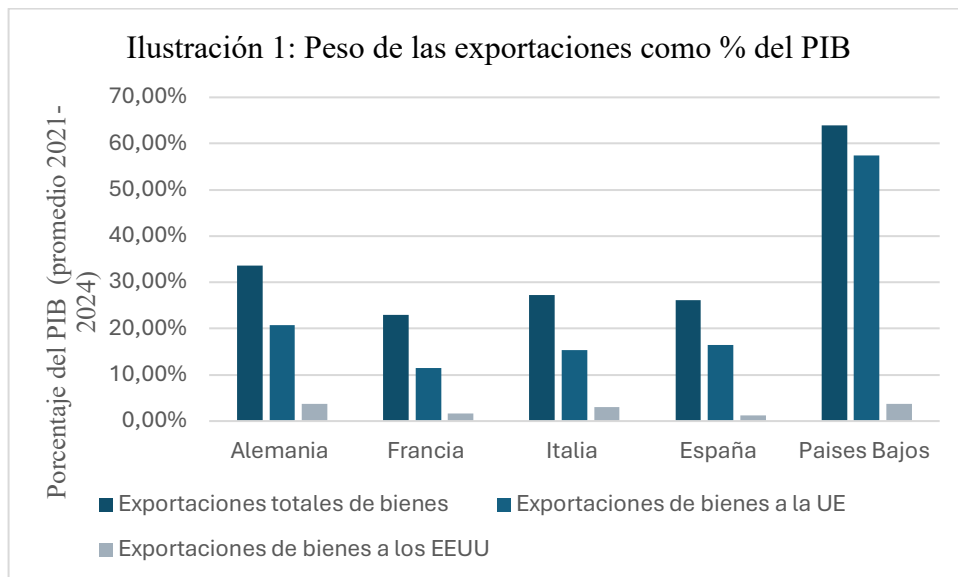
Desde el punto de vista político, el acuerdo evidencia una asimetría en la capacidad de negociación entre ambas partes. La Unión Europea acepta un incremento relevante de los costes arancelarios de sus exportaciones a cambio de evitar un escenario de ruptura comercial mucho más severo. Este hecho ha generado un debate interno sobre el alcance real de la autonomía estratégica de la UE y sobre la conveniencia de aceptar un marco que, aunque estabiliza las relaciones con Estados Unidos, consolida un régimen arancelario menos favorable que el vigente con anterioridad.

Los compromisos de inversión y suministro energético refuerzan la interdependencia estructural entre la UE y Estados Unidos, orientando flujos de capital y de recursos hacia el mercado estadounidense. Esta reorientación puede tener implicaciones a medio y largo plazo para la localización de la producción, la competitividad industrial europea y la configuración futura de las cadenas de valor, al consolidar a Estados Unidos como un polo prioritario de inversión y abastecimiento.

Por último, el acuerdo introduce un elemento de incertidumbre regulatoria al configurarse como un marco abierto susceptible de ampliación, revisión y extensión a nuevos sectores. La previsión de futuras exenciones, nuevas medidas de cooperación o eventuales ajustes arancelarios genera un entorno en el que las empresas deben tomar decisiones estratégicas bajo un marco normativo potencialmente cambiante.

4. Análisis descriptivo e hipótesis de investigación

Tras haber analizado los elementos esenciales contenidos en el acuerdo alcanzado por Estados Unidos y la Unión Europea me dispongo a realizar un análisis descriptivo de la situación comercial entre Estados Unidos y España para poder plantear un conjunto de hipótesis que permitan anticipar qué sectores de la Economía Española y qué comunidades autónomas se van a ver más o menos afectadas, como consecuencia de la nueva configuración arancelaria y regulatoria.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat (2025)

Las exportaciones españolas hacia EE. UU. en el año 2024 ascienden a 18.100 millones de euros, es decir el 1,1% del PIB español (*Caixabank Research, 2025*). Según el Informe Mensual de Comercio Exterior que elabora el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, entre enero y noviembre de 2025, España efectuó exportaciones a Estados Unidos por valor de 15.296,6 millones de euros, un 7,9% menos que en los 11 primeros meses de 2024 y equivaliendo a un 0,93% del PIB español.

Al comparar las cifras entre otros países de la UE, parece que las cifras de España indican una baja exposición de esta economía a EE. UU., y por ende sugieren un impacto limitado a las nuevas medidas arancelarias. Sin embargo, es esencial considerar también los efectos indirectos de dicho acuerdo. La economía española mantiene una elevada interdependencia con el mercado estadounidense a través de cadenas de valor internacionales, dado que numerosas empresas españolas actúan como proveedoras de compañías europeas que, a su vez, exportan al mercado norteamericano. En este sentido, una contracción de las exportaciones europeas hacia EE. UU. puede traducirse en una reducción indirecta de la demanda de insumos españoles. Asimismo, si bien esta menor dependencia exterior sitúa a España en una posición comparativamente más resiliente, esta no es homogénea sectorialmente, por lo que su impacto final sobre la actividad económica, en su conjunto es desigual. (*BBVA Research, 2025*).

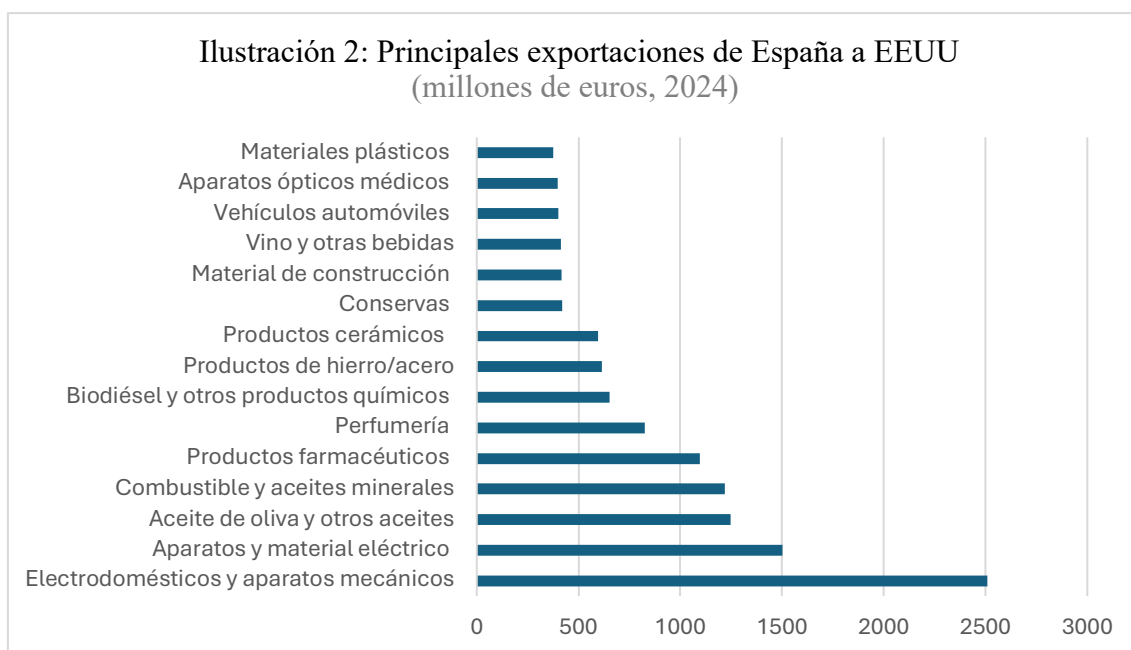
4.1. Hipótesis número uno

La primera hipótesis se va a centrar en analizar cuál es el sector dentro de la economía española que sufrirá un mayor grado de afectación con el nuevo marco arancelario.

Con el fin de formular la hipótesis de investigación, he considerado como punto de partida, la relevancia del mercado estadounidense para cada uno de los principales productos exportados por España, así como el grado de integración de dichos sectores en las cadenas de valor europeas orientadas al mercado norteamericano.

En la ilustración número 2, se ilustran los principales grupos de productos exportados por España a Estados Unidos, los productos que concentran la mayor parte de las ventas españolas al mercado estadounidense. A partir de estos datos he procedido a categorizar estos productos en cinco sectores económicos en función de su naturaleza productiva.

En primer lugar, el sector de tecnología industrial y bienes de equipo, que lidera las exportaciones con electrodomésticos, aparatos mecánicos y material eléctrico. En segundo lugar, se sitúa el sector energético y químico especializado, que integra desde combustibles y aceites minerales hasta productos farmacéuticos, perfumería y biodiésel. En tercer lugar, el sector agroalimentario de alto valor, donde destacan el aceite de oliva como producto estrella, seguido de conservas, vinos y otras bebidas. Por último, se identifica el sector de manufactura pesada y transporte, que engloba productos cerámicos, materiales de construcción, siderurgia (hierro y acero) y vehículos automóviles.



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Data Comex (2025)

Sin embargo, el efecto económico de un arancel no se agota en el producto que cruza la frontera. Cuando EE. UU. encarece la entrada de bienes europeos, no solo se reduce la demanda de los bienes exportados directamente desde España, sino también la demanda de insumos españoles incorporados a exportaciones de otros países de la UE. Por ejemplo, si una empresa alemana exporta maquinaria o automóviles a Estados Unidos y utiliza componentes fabricados en España, una contracción de las ventas alemanas en el mercado estadounidense puede traducirse en una reducción de pedidos a los proveedores españoles, incluso aunque España no fuese el exportador final del bien gravado. De este modo, sectores industriales como bienes de equipo, semimanufacturas, componentes eléctricos, químicos intermedios o manufacturas metálicas pueden experimentar un impacto indirecto superior al que sugiere su exposición directa a EE. UU.

Por ello, para computar adecuadamente el impacto total del acuerdo UE–EE. UU. resulta necesario complementar el análisis de comercio exterior con indicadores de encadenamientos productivos, tales como el peso de cada sector en la oferta de consumos intermedios o el grado de integración en cadenas de valor europeas orientadas al mercado. Este enfoque permite capturar la dimensión indirecta del shock arancelario y evitar una infravaloración del impacto real sobre la actividad económica en España.

Algunas ramas de la industria manufacturera presentan una elevada exposición total al mercado estadounidense cuando se consideran estos efectos indirectos. Destaca, en particular, el sector automovilístico.

Por el contrario, la agricultura en su conjunto muestra una exposición relativamente más reducida, si bien determinados productos agroalimentarios presentan una dependencia notable del mercado estadounidense, entre los que destacan el aceite de oliva, el vino y determinadas legumbres y hortalizas en conserva, que se verían especialmente afectados por un encarecimiento del acceso a dicho mercado.

Como segundo factor clave para determinar la hipótesis sectorial, resulta esencial analizar el nivel de arancel aplicable a cada producto antes del acuerdo. Para ello se toma como referencia el arancel MFN. El impacto del acuerdo dependerá de cuánto se separa el nuevo régimen del arancel MFN histórico, que en numerosos productos era bajo o incluso cercano a cero.

Sin embargo, en 2025 esta comparación debe completarse con un segundo eje: el escenario contrafactual sin acuerdo, porque el acuerdo de agosto de 2025 se negoció precisamente para evitar una escalada. El 2 de abril de 2025 la Casa Blanca aprobó medidas de “reciprocal tariff” y anunció una intensificación del proteccionismo comercial; además, diversas fuentes institucionales europeas analizaron el riesgo de una subida de aranceles hasta el 30% si fracasaban las negociaciones.

Para facilitar la comparación de los distintos niveles arancelarios, se ha elaborado una tabla que recoge, por un lado, los aranceles vigentes en 2022, por otro, el arancel del 15% establecido en el acuerdo reciente, y, finalmente, una estimación de un escenario contrafactual que permite evaluar el impacto potencial en ausencia de dicho acuerdo.

Ilustración 3: Tabla comparativa de niveles de aranceles

Sector económico	Arancel NMF 2022 (%)	Escenario contrafactual	Acuerdo EEUU-UE
Productos alimenticios y bebidas	7,45%	20% ²	15%
Máquinas, aparatos mecánicos y material eléctrico	1,09%	20%	15%
Productos químicos	1,03%	25% ³	15%
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio y cerámica	1,76%	20%	15%
Acero, hierro y aluminio	1,00%	50% ⁴	50%
Componentes de automoción	2,50%	25% ⁵	15%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Cámara de Comercio y de la Casa Blanca

Con este primer análisis dedicado al nivel de dependencia de la economía española en general a las exportaciones a EE. UU. ya tenemos los sectores en los que nos vamos a centrar en el siguiente apartado, así como todos los productos que cada uno de estos sectores comprenden para así poder estimar cual de ellos se verá más y en qué medida afectado por el acuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos.

4.2. Hipótesis número dos.

Tras haber identificado los sectores económicos que previsiblemente se verán más afectados, la segunda hipótesis se orienta a determinar qué comunidad autónoma podría experimentar el mayor impacto derivado del acuerdo arancelario.

Para comenzar con el análisis de la hipótesis 2, partimos de la ilustración número 3, gráfico que muestra el porcentaje de las exportaciones españolas a Estados Unidos por

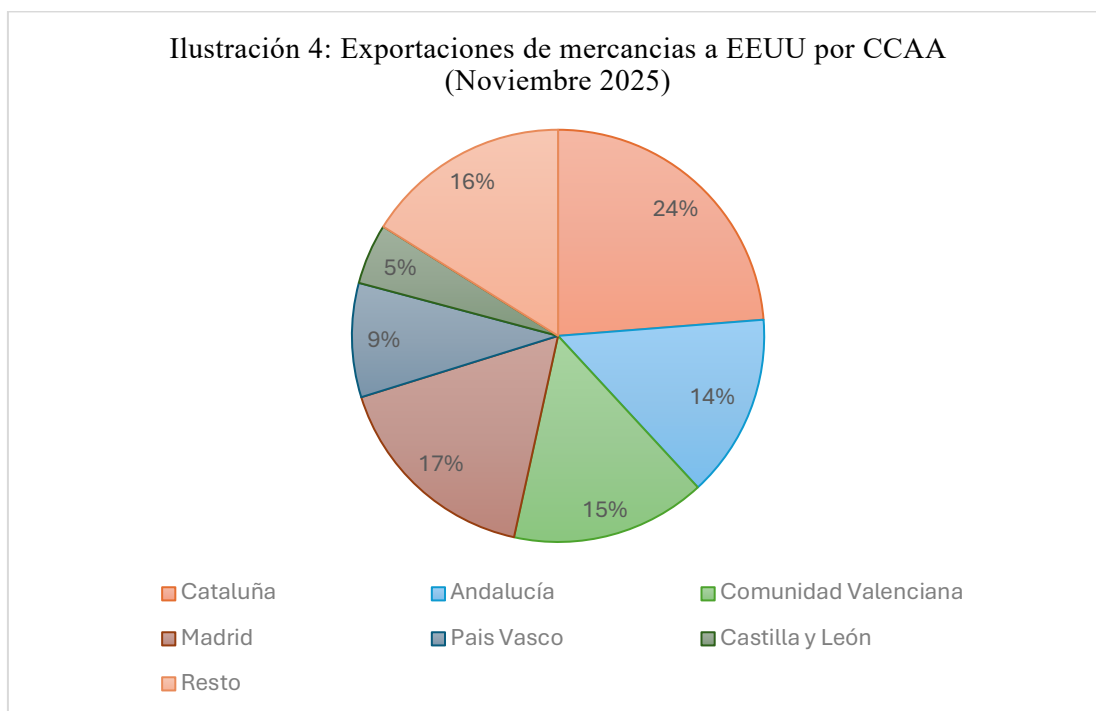
² White House. (2025, 2 de abril). *Regulating imports with a reciprocal tariff to rectify trade practices that contribute to large and persistent annual United States goods trade deficits* (Executive Order 14257). Federal Register, 90(66), 15625–15634.

³ White House. (2025, 15 de abril). *Adjusting imports of pharmaceuticals and pharmaceutical ingredients into the United States* (Executive Order 14274). Federal Register, 90(74), 16621–16623.

⁴ U.S. Department of Commerce. (2025, 4 de junio). *Proclamation on adjusting imports of steel into the United States*. White House.

⁵ White House. (2025, 26 de marzo). *Adjusting imports of automobiles and automobile parts into the United States* (Proclamation 10908). Federal Register, 90(60), 13523–13530

comunidad autónoma (noviembre de 2025). Este gráfico nos permite obtener una primera aproximación sobre qué territorios podrían verse más afectados ante posibles cambios en el marco arancelario, ya que aquellas comunidades con mayor exposición directa al mercado estadounidense serán, previsiblemente, más sensibles a cualquier alteración en las condiciones comerciales.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Data Comex (2025)

Tal y como se observa en el gráfico, las comunidades autónomas que concentran un mayor porcentaje de exportaciones hacia Estados Unidos son Cataluña, Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana y País Vasco.

Este análisis inicial debe complementarse con el enfoque sectorial desarrollado en la hipótesis 1, donde se identificaron los sectores económicos potencialmente más afectados por el acuerdo y por la nueva configuración arancelaria. En consecuencia, el siguiente paso consiste en analizar qué comunidades autónomas presentan una mayor especialización en dichos sectores, con el fin de evaluar no solo su exposición directa en términos de volumen exportador, sino también su vulnerabilidad estructural.

Esta concentración territorial guarda una relación directa con la estructura productiva de cada una de estas regiones. En efecto, muchas de las comunidades que presentan mayor

exposición al mercado estadounidense coinciden con aquellas que están especializadas en algunos de los sectores identificados en la hipótesis anterior como más sensibles al nuevo marco arancelario.

En el ámbito del sector agroalimentario, Andalucía destaca de manera clara: en 2025 su sector agroalimentario generó 15.705 millones de euros en exportaciones totales, liderando el conjunto de España, con el aceite de oliva como principal partida, representando aproximadamente el 28% de su cesta exportadora agroalimentaria y el agroalimentario como bloque dominante de su estructura exportadora. Cataluña también mantiene una base relevante en este sector: la alimentación, bebidas y tabaco representó en 2024 el 16% de sus exportaciones totales, con 16.200 millones de euros sobre un total de 100.778,63 millones. La Comunidad Valenciana, por su parte, presenta una orientación agroalimentaria incluso más marcada en términos relativos: los alimentos suponen el 25,6% de sus exportaciones totales, concentrando el 17% de las exportaciones en frutas y legumbres.

En lo relativo a la industria manufacturera, la Comunidad Valenciana concentra el 48% de las exportaciones españolas de materiales de construcción y ocupa una posición de liderazgo en el segmento cerámico. El País Vasco, por su parte, acumula el 33% de las exportaciones nacionales de hierro y acero, con exportaciones totales de 30.963 millones de euros en 2024, el 8,1% del total español.

En el sector de industria tecnológica e industrial avanzada se aprecia una concentración notable en Cataluña y Madrid. Cataluña lidera en términos absolutos: los productos químicos representaron en 2025 el 29,5% de sus exportaciones y los bienes de equipo el 16,6%, confirmando su perfil de economía industrial avanzada. Madrid presenta igualmente una clara especialización en actividades de alto contenido tecnológico y valor añadido: los bienes de equipo representan en torno al 27,3% de sus exportaciones y los productos químicos aproximadamente el 29,2%, concentrando además las sedes de las principales empresas exportadoras españolas del sector aeronáutico, defensivo y farmacéutico. La Comunidad Valenciana registra también presencia significativa en productos químicos, con un 13,5% de su total exportado. El País Vasco, cuyo tejido exportador incluye la maquinaria industrial, exporta el 22% de la maquinaria industrial del país y el material de transporte, tiene un perfil de intensidad tecnológica media-alta,

aunque con mayor peso de las semimanufacturas metálicas que de la química de especialidad.

5. Análisis de sectores económicos

5.1. Sector industrial manufacturero

Bajo el sector industrial manufacturero son tres las categorías más exportadas a Estados Unidos: Las manufacturas de acero, hierro y aluminio; los productos cerámicos y los componentes de automóviles.

España exportó en 2025 un total aproximado de 8. 866 millones de euros en hierro y acero, equivalente al 23,6% de las exportaciones de semi manufacturas no químicas en ese ejercicio. La composición de estas exportaciones muestra una concentración significativa en un número reducido de familias de producto. En primer lugar, los tubos, caños y perfiles huecos. A continuación, los productos planos laminados y bobinas, vinculados a cadenas metalmecánicas y de transformación. En tercer lugar, las manufacturas de fundición de hierro y acero, destinadas principalmente a automoción, maquinaria agrícola e infraestructuras. Por último, el bloque de acero largo (alambre, chapas, barras y perfiles), caracterizado por una mayor estandarización y, por tanto, por una exposición más elevada a la competencia por precio.

Mientras que el acuerdo aplica, con carácter general, un arancel del 15% a la mayoría de los bienes europeos, el acero y el aluminio quedan sometidos a un gravamen muy superior: el 50% bajo la Sección 232. Se trata de una medida de seguridad nacional adoptada por el Ejecutivo estadounidense al amparo de la Sección 232 de la *Trade Expansion Act* de 1962, que habilita a EE. UU. a imponer restricciones de forma unilateral cuando concluye que determinadas importaciones pueden amenazar la seguridad nacional. A diferencia de un arancel comercial ordinario, el régimen 232 se encuadra en una lógica de seguridad y, por ello, su reversión no depende únicamente de negociación comercial técnica. Además, no incorpora un mecanismo automático de revisión y su eliminación o flexibilización exige un proceso político y diplomático específico, separado del marco general del acuerdo del 15%. En consecuencia, para los exportadores europeos de acero y aluminio, el problema no es solo el encarecimiento puntual, sino la mayor

rigidez e incertidumbre del instrumento, que eleva el riesgo de pérdida estructural de competitividad en el mercado estadounidense.

Los principales proveedores de acero a Estados Unidos incluyen a Canadá, Brasil y México. No obstante, la ventaja de Canadá y México no deriva de un acceso arancelario libre en virtud del USMCA, ya que las importaciones de acero están sujetas al régimen de seguridad nacional de la Section 232. En febrero de 2025 Estados Unidos restableció el arancel general del 25% al acero y eliminó acuerdos alternativos y exclusiones generales, y desde el 4 de junio de 2025 elevó dicho gravamen al 50%, con un trato diferenciado únicamente para el Reino Unido. En el caso de Brasil, que había operado históricamente bajo esquemas alternativos en el marco 232, la evolución normativa de 2025 redujo la relevancia práctica de esos mecanismos. En consecuencia, la posición competitiva de Canadá, México o Brasil en el mercado estadounidense se explica menos por una preferencia arancelaria estable y más por factores como la proximidad geográfica, la integración industrial y su papel ya consolidado como grandes proveedores del mercado estadounidense. En este contexto, España y, en general, la Unión Europea afrontan una desventaja estructural derivada principalmente de la fortaleza logística e industrial de los principales suministradores del continente americano.

En el caso del sector del hierro y el acero, la evidencia disponible sugiere una demanda relativamente inelástica en el mercado estadounidense. La U.S. International Trade Commission estima para productos representativos como el *steel concrete reinforcing bar* una elasticidad precio-demanda comprendida entre -0,25 y -0,75⁶, lo que indica que los incrementos de precio derivados de medidas arancelarias tienden a traducirse en reducciones moderadas de la cantidad demandada. No obstante, este comportamiento debe interpretarse conjuntamente con la elasticidad de sustitución, que en el ámbito de los metales básicos se sitúa en valores elevados (en torno a 3–3,5), reflejando una alta capacidad de sustitución entre proveedores internacionales.

Con respecto al sector cerámico español, este ocupa en el mercado americano una posición de liderazgo difícil de encontrar en otras industrias. Los Estados Unidos son el

⁶ U.S. International Trade Commission. (2024). *Steel concrete reinforcing bar from Algeria, Bulgaria, Egypt, and Vietnam* (Investigation Nos. 701-TA-745–748 and 731-TA-1704–1707 (Final), Publication No. 5565).

primer destino mundial de las exportaciones de baldosas y pavimentos cerámicos españoles, tanto en 2024 como en 2025, absorbiendo el 13,5% del total exportado por el sector e impulsando el 9,8% de su facturación total. Según el ICEX, En el año 2024, el sector exportó a EE. UU. 470,2 millones de euros en cerámica, un 3,16% más que el año anterior, y en 2025 esa cifra se redujo ligeramente hasta los 466,3 millones, lo que representa una caída de apenas el 0,85%.

En términos de competencia, el ranking por valor en 2024 muestra un liderazgo claro de Italia, que se mantiene como primer proveedor de cerámica en el mercado estadounidense con 707,2 millones de dólares y una cuota del 29,2%. En segunda posición se sitúa España, con 600,0 millones y el 24,8%, lo que confirma su fortaleza en segmentos de mayor valor añadido. A cierta distancia aparece México como tercer proveedor, con 271,0 millones (11,2%). India, pese a liderar en volumen, desciende al cuarto puesto por valor con 243,0 millones ($\approx 10,1\%$), lo que evidencia un posicionamiento más orientado a precio. Completa el “top 5” Turquía, con 138,6 millones ($\approx 5,7\%$).

La comparación competitiva no es homogénea para todos los rivales. Italia, pese a ser el primer proveedor por valor, no supone una amenaza “arancelaria” diferencial para España, ya que soporta el mismo gravamen que cualquier país de la UE. Por tanto, la competencia hispano-italiana no se decide tanto por precio como por diseño, innovación, calidad percibida, servicio al distribuidor y posicionamiento de marca; es una rivalidad típica de productos diferenciados, donde el ajuste tiende a trasladarse a márgenes y a la capacidad comercial más que a una sustitución inmediata.

El problema es distinto con competidores no comunitarios, donde aparece una asimetría de acceso al mercado estadounidense. México es especialmente relevante porque puede beneficiarse de trato preferencial bajo el USMCA (habitualmente 0% si cumple reglas de origen), lo que le otorga una ventaja clara en segmentos de gama media donde la variable decisiva es el precio final puesto en almacén. En paralelo, India se ha consolidado como el principal proveedor en volumen (en torno al 20% según TCNA), apoyándose en una estrategia de precio y capacidad de suministro masivo. A esto se añade que EE. UU. abrió en mayo de 2024 investigaciones antidumping (AD) y antisubsidios (CVD) contra la baldosa india a petición de la industria estadounidense: el expediente AD terminó con una determinación final negativa (aunque recurrida ante el Tribunal de Comercio Internacional), mientras que el CVD sí concluyó con una determinación afirmativa y una

orden en 2025. No obstante, el efecto competitivo de esta última es limitado, porque el recargo final se sitúa aproximadamente en el 3%, insuficiente para neutralizar por sí solo la ventaja de costes del producto indio.

En conjunto, la implicación para España es clara: mientras la cerámica europea afronta el 15% adicional del marco UE-EE. UU., muchos competidores mantienen aranceles base o, en el caso mexicano, un acceso preferencial. Esa diferencia no afecta por igual a todo el sector, pero sí es crítica en la gama media, donde el comprador (importador/distribuidor) compara orígenes y reoptimiza rápidamente su cartera cuando el precio relativo se deteriora.

La U.S. International Trade Commission estima que la elasticidad precio-demanda para la baldosa cerámica se sitúa en el rango -0,5 a -1,0⁷. La propia comisión señala que la elasticidad precio-demanda de la baldosa cerámica en Estados Unidos depende, en gran medida, de la existencia, disponibilidad y viabilidad comercial de productos sustitutivos. Entre ellos, el informe menciona expresamente alternativas para suelos como la madera, el vinilo, el mármol, la moqueta y, de forma especialmente relevante, el *luxury vinyl tile* (LVT), así como otras soluciones para revestimientos murales, como la pintura, el papel pintado o el panelado. Esta diversidad de alternativas introduce una presión competitiva real sobre la cerámica, ya que los compradores pueden optar por materiales distintos cuando se producen incrementos en los precios

En ese mismo informe, la USITC también estima una elasticidad de sustitución para ceramic tile de 3 a 6, lo que refuerza la idea de que, aunque la demanda total del producto no sea extremadamente sensible al precio, sí puede haber una sustitución relevante entre proveedores cuando cambian los precios relativos.

Cabe añadir que los distintos productos cerámicos se moverán a lo largo del intervalo en función de la gama. La cerámica premium con firmas como Porcelanosa, Pamesa o Aparici, los grandes formatos superiores a 120 centímetros destinados a fachadas, encimeras y pavimentos de alto tráfico, y los revestimientos técnicos especiales antibacterianos o ignífugos para hospitales, laboratorios y cocinas industriales asumimos que tendrán una elasticidad precio-demanda más inelástica, lo que indica que la

⁷ U.S. International Trade Commission. (2025). *Ceramic tile from India* (Investigation No. 731-TA-1688 (Final), Publication No. 5630). U.S. International Trade Commission.

sensibilidad al precio es más reducida y el impacto del 15% resultaría absorbible por los márgenes del producto o del canal.

El modelo de distribución directa desarrollado por Porcelanosa ilustra de manera especialmente clara la estrategia adecuada para este segmento. La empresa valenciana ha construido una red de más de diez tiendas propias en ciudades como Nueva York, Miami, Los Ángeles, Dallas o Chicago, lo que le permite absorber internamente el coste del 15% dentro de su cadena de distribución propia sin trasladarlo íntegramente al precio final.

El sector de vehículos y componentes de automoción es el más complejo de los tres subsectores manufactureros analizados porque su exposición al riesgo arancelario opera en varias capas. No se limita al flujo directo España-EE. UU., sino que se amplifica por la integración de la industria española en cadenas de valor europeas (GSC) y norteamericanas: muchas piezas producidas en España se incorporan a vehículos ensamblados en Alemania, Francia o México que sí se venden en el mercado estadounidense. Esta estructura hace que una parte relevante del impacto se materialice como pérdida de pedidos y reajustes de producción, incluso cuando no exista un envío directo de vehículos españoles a EE. UU.

En términos de exposición directa, las exportaciones españolas de vehículos a Estados Unidos en 2025 ascendieron a 92 millones de euros, lo que supone una caída del 27,6% respecto a 2024. Se trata, además, de una cifra relativamente reducida en comparación con otras partidas exportadoras, lo que indica una limitada dependencia directa del mercado estadounidense en este segmento.

En el caso de los componentes de automoción, las exportaciones alcanzaron los 288 millones de euros en 2025, registrando igualmente una contracción significativa del 29,3% interanual. Esta evolución sugiere un deterioro generalizado de la presencia del sector en el mercado estadounidense, tanto en vehículos completos como en partes y componentes.

Este retroceso puede explicarse, en gran medida, por el cambio en las condiciones comerciales introducido en 2025. En abril de ese año, Estados Unidos estableció un arancel adicional del 25% sobre las importaciones de automóviles en virtud de la *Section 232*, afectando directamente a los vehículos de pasajeros. A este impacto directo se sumó

un segundo canal de encarecimiento vinculado a los insumos. Por un lado, se aplicaron aranceles en torno al 15% a componentes y otros bienes relevantes para la cadena de valor, como electrónica, semiconductores o plásticos técnicos; por otro, se mantuvieron aranceles del 50% bajo la *Section 232* sobre materias primas clave como el acero, el aluminio y determinados productos de cobre, incrementando los costes a lo largo de toda la cadena productiva.

Asimismo, el 3 de mayo de 2025, el arancel del 25% se extendió a determinadas autopartes esenciales, incluyendo motores, transmisiones y sistemas eléctricos, con la posibilidad de ampliar su alcance a otros productos con el objetivo de evitar estrategias de elusión. En conjunto, estas medidas han contribuido a deteriorar la competitividad de las exportaciones españolas del sector automovilístico en el mercado estadounidense.

Con respecto a la exposición indirecta, este es, en realidad, el canal más relevante en el sector automóvil para España, al no exportar apenas vehículos terminados a EE. UU., de modo que el impacto sobre el “vehículo español” es principalmente indirecto. El mecanismo es el siguiente: cuando se encarecen los vehículos europeos en EE. UU. por la aplicación de aranceles, los grandes fabricantes europeos reoptimizarán su combinación de producción y exportación hacia ese mercado (más producción en Norteamérica/USMCA o menos exportación desde Europa). Esa reconfiguración reduce la producción asociada a plataformas europeas y, por tanto, se traduce en menores pedidos a proveedores ubicados en España, aunque el componente no cruce directamente la aduana estadounidense. En este sentido, el arancel funciona como un factor que altera la competitividad relativa de las cadenas europeas frente a alternativas regionales, amplificando el efecto sobre el tejido proveedor español.

La U.S. International Trade Commission estima una elasticidad de sustitución de 4,94 para los vehículos de motor y de 4,12⁸ para los componentes de automóvil, lo que pone de manifiesto una elevada capacidad de sustitución entre producción doméstica e importaciones en ambos segmentos. En términos económicos, estos valores indican que, ante un aumento de los precios relativos derivado de un arancel, los compradores

⁸ Riker, D. (2025). *Trade elasticities, transport costs, and employment in U.S. manufacturing* (Economics Working Paper 2025-06-B). U.S. International Trade Commission

estadounidenses tienen una capacidad considerable para reorientar su demanda hacia proveedores alternativos.

En el caso de los vehículos, esta elevada sustituibilidad se explica por la estructura globalizada del sector y, especialmente, por la amplia base productiva localizada en Estados Unidos. A la presencia de fabricantes tradicionales como Ford, General Motors y Stellantis se suma la producción local de numerosos fabricantes internacionales —como Toyota, BMW, Honda o Volkswagen—, lo que genera una oferta muy diversificada dentro del propio mercado estadounidense. En consecuencia, los consumidores pueden sustituir entre modelos y orígenes sin necesidad de recurrir a importaciones, lo que refuerza la capacidad de sustitución ante variaciones de precios.

En los componentes, aunque existen mayores restricciones técnicas, contractuales y de homologación, la integración de la automoción en cadenas globales de valor y la existencia de numerosos suministradores internacionales siguen permitiendo un grado elevado de sustitución entre proveedores.

Desde la perspectiva de la demanda, la sensibilidad al precio resulta, sin embargo, más limitada. En el caso de los componentes, la U.S. International Trade Commission estima para “chassis and subassemblies”, una categoría representativa de autopartes, una elasticidad precio-demanda comprendida entre -0,25 y -0,5⁹, y subraya que esta demanda es altamente inelástica, siempre dependiendo de la disponibilidad de sustitutivos y del peso del componente dentro del producto final.

5.2. Sector Industrial tecnológico

El sector industrial tecnológico, que incluye maquinaria, aparatos mecánicos y material eléctrico, es el mayor bloque exportador español a Estados Unidos, con una exposición en 2025 de aproximadamente 5.412 millones de euros, lo que representa en torno al 32% del total de exportaciones españolas a ese país. Asimismo, estos segmentos estuvieron entre los que mejor comportamiento mostraron en 2025, con crecimientos de dos dígitos, según datos recientes de la Cámara de Comercio.

⁹ U.S. International Trade Commission. (2020). *Certain chassis and subassemblies thereof from China* (Investigation Nos. 701-TA-624 and 731-TA-1450, Publication No. 5187).

Las principales partidas en las que se desglosa el sector industrial-tecnológico se encuentran:

- Maquinaria y aparatos mecánicos. Esta categoría incluye, entre otros, motores y turbinas, así como determinados electrodomésticos y equipos como lavavajillas y hornos.
- Aparatos y material eléctrico. En este grupo destacan paneles, inversores, motores eléctricos y transformadores.

Con respecto a la posición competitiva de España en EE. UU., esta depende tanto de la calidad y valor añadido como del entorno arancelario y de la capacidad de los competidores para servir volumen y reducir costes logísticos.

Dentro de la Unión Europea, Alemania constituye el rival más sólido. Al estar sujeta al mismo arancel que España, la competencia no se decide por una ventaja arancelaria, sino por la capacidad de las empresas para absorber parte del sobre coste sin trasladarlo íntegramente al cliente estadounidense. En ese punto, Alemania parte con ventajas estructurales: mayor escala industrial, redes comerciales y logísticas muy consolidadas y marcas globales con capacidad de negociación y servicio postventa. Todo ello puede permitirle sostener mejor precios y condiciones comerciales en licitaciones industriales, manteniendo su competitividad incluso en un entorno de mayor coste.

Un patrón similar se observa en Italia, especialmente en maquinaria industrial, donde compite con fortaleza en nichos de alto valor gracias a su especialización, el diseño y la capacidad de ofrecer soluciones adaptadas. En estos segmentos, la demanda suele ser menos elástica porque pesan más la calidad, la fiabilidad y el servicio que el precio unitario, lo que reduce el impacto inmediato del arancel y desplaza la competencia hacia atributos no precio (innovación, prestaciones y reputación del fabricante).

Fuera de la UE, China aparece como un competidor muy fuerte en volumen y precio. Su ventaja típica es el coste y la capacidad de suministro masivo; sin embargo, un arancel más alto para China puede generar una ventaja temporal para España en decisiones de compra sensibles al precio (si el diferencial arancelario reduce la brecha de costes). Aun

así, el riesgo no desaparece: en productos estandarizables o menos intensivos en servicio, la presión china sigue siendo alta si el comprador prioriza precio y plazos.

En el caso de México, la ventaja competitiva se explica menos por tecnología y más por proximidad y logística. En cadenas de suministro regionalizadas, la cercanía a EE. UU. reduce plazos de entrega, necesidades de inventario y riesgos operativos, factores que en bienes industriales pueden pesar tanto como el propio arancel. Además, cuando los productos cumplen las reglas de origen, el marco USMCA permite un acceso arancelario preferente, lo que refuerza su posición en segmentos sensibles al coste total “puesto en destino”.

No obstante, esta ventaja no es absoluta. En productos que incorporan acero o aluminio, el coste puede verse penalizado por el régimen de Sección 232, que aplica un arancel del 50% sobre esos materiales (y determinados derivados). Por ello, incluso cuando el bien final se beneficie del USMCA, la carga arancelaria sobre insumos metálicos puede elevar el coste efectivo y reducir parte de la ventaja mexicana en categorías intensivas en metal.

Por último, la posibilidad de producción doméstica en EE. UU. Una de las premisas centrales de la política arancelaria estadounidense es impulsar el *reshoring*, es decir, la relocalización de la producción en territorio nacional. Para estimar el riesgo real de que las exportaciones españolas del sector industrial-tecnológico sean sustituidas por oferta doméstica, conviene analizar hasta qué punto EE. UU. dispone de capacidad instalada en cada subsector y, sobre todo, qué tan rápido puede ampliarla.

En línea blanca (electrodomésticos), la capacidad productiva estadounidense puede considerarse media-alta y la sustitución resulta relativamente más factible. Grandes fabricantes ya operan con plantas y cadenas de suministro consolidadas en EE. UU. (por ejemplo, Whirlpool, GE Appliances y Electrolux), lo que facilita que, con inversión adicional, parte del incremento de coste derivado de un arancel del 15% se traduzca en una mayor producción local o en un aprovisionamiento más regionalizado. Por tanto, en este segmento el incentivo arancelario sí puede acelerar decisiones de relocalización, especialmente en gamas medias y productos más estandarizados.

La situación cambia en maquinaria industrial y de precisión, donde la capacidad nacional se sitúa más bien en un nivel medio pero la sustitución es difícil a corto plazo. Estos

equipos requieren mano de obra altamente cualificada, ingeniería, certificaciones, servicio técnico especializado y, en muchos casos, I+D continuada. Incluso si existe base industrial, escalar producción o reemplazar proveedores europeos en 1–3 años suele ser complejo, por lo que el arancel impacta más en precios y márgenes que en una sustitución inmediata.

En material eléctrico y tecnologías vinculadas a renovables, la capacidad doméstica se percibe baja-media. Es un ámbito estratégico en expansión por la política industrial estadounidense y los incentivos a la inversión, pero la cadena de suministro sigue dependiendo en buena medida de componentes y equipos procedentes de Asia y Europa. En consecuencia, aunque existe una dirección clara hacia mayor autonomía, el horizonte realista para observar una sustitución significativa suele ser más largo, del orden de varios años.

En conjunto, a corto plazo la sustitución por producción nacional estadounidense tiende a ser limitada en los segmentos de mayor especialización técnica, donde pesan la escasez de mano de obra cualificada, los elevados costes laborales y los plazos de inversión. El riesgo aumenta en productos más estandarizados, como parte de los electrodomésticos y ciertos componentes de electrónica de consumo, donde la sustitución es más viable y puede materializarse en horizontes de 2–3 años si los incentivos arancelarios y la política industrial se mantienen.

Cabe añadir que una característica clave de este sector es el “*lock-in effect*”. Muchos productos, como válvulas, transformadores y equipos industriales similares, se fabrican conforme a especificaciones técnicas muy estrictas y requieren certificaciones concretas, lo que genera una fuerte dependencia del proveedor una vez que el sistema está diseñado e instalado. En consecuencia, el importador estadounidense se enfrenta a costes de cambio (*switching costs*) muy elevados: sustituir al suministrador implica revalidaciones, compatibilidades, pruebas, adaptación de repuestos y, en muchos casos, riesgos de parada operativa.

La U.S. International Trade Commission estima que la elasticidad precio-demanda de los *mobile access equipment* (MAE), los “MAE” (Mobile Access Equipment), una categoría

representativa de bienes de equipo se sitúa en un rango comprendido entre 0,25 y 0,75¹⁰. Este intervalo indica una demanda relativamente inelástica, coherente con la naturaleza inversora de este tipo de bienes. Por ello, tras la entrada en vigor del marco arancelario, no es esperable una caída brusca e inmediata del volumen exportado. En proyectos de ingeniería ya en marcha, las empresas estadounidenses suelen preferir absorber parte del sobrecoste antes que retrasar obras, reabrir procesos de homologación o comprometer la interoperabilidad de repuestos y servicios de mantenimiento. Sin embargo, esta rigidez a corto plazo tiende a convertirse en mayor elasticidad en el medio y largo plazo, especialmente cuando se abren nuevas licitaciones o se negocian contratos para proyectos futuros. En esa fase, el arancel sí puede inclinar las decisiones de compra hacia alternativas más competitivas en coste total, reduciendo gradualmente la cuota de los proveedores españoles.

En el ámbito de los metales, la maquinaria y las industrias relacionadas, las estimaciones de elasticidad de sustitución presentan, en general, valores relativamente elevados, situándose en un rango aproximado entre 2 y 3,6¹¹ según la categoría considerada. Estos niveles indican una capacidad significativa de sustitución entre producción doméstica e importaciones en el mercado estadounidense, lo que sugiere que los agentes económicos pueden ajustar con relativa facilidad el origen de sus aprovisionamientos ante variaciones en los precios relativos.

5.3. Sector agroalimentario

El sector agroalimentario español representa casi una quinta parte del total de las exportaciones españolas hacia los Estados Unidos. En 2025 estas exportaciones alcanzaron los 3.084,63 millones de euros, lo que supuso un 10% menos que en 2024 pero un 10% más elevado que en 2023. Esta relevancia cuantitativa convierte al sector en uno de los más expuestos al nuevo marco arancelario derivado del acuerdo alcanzado entre la Unión Europea y los Estados Unidos el 27 de julio de 2025.

¹⁰ U.S. International Trade Commission. (2021). *Mobile access equipment from China* (Investigation Nos. 701-TA-650 and 731-TA-1525 (Final), Publication No. 5242).

¹¹ Riker, D. (2025). *Trade elasticities, transport costs, and employment in U.S. manufacturing* (Economics Working Paper 2025-06-B). U.S. International Trade Commission

Dentro del sector agroalimentario, los productos más exportados a Estados Unidos son el aceite de oliva, el vino y el jamón curado.

Estados Unidos es históricamente un gran importador neto de aceite de oliva: consume una cantidad muy superior a la que produce internamente, ya que su producción doméstica cubre menos del 2 % del consumo total del país.

Según los datos de importación más recientes (2024), las importaciones estadounidenses de aceite de oliva virgen y sus fracciones superaron los 2,58 mil millones de dólares procedentes de distintos países. En ese total, los principales proveedores fueron:

- Italia con importaciones por valor de unos 911,85 millones USD y alrededor de 92,3 millones de kg.
- España con aproximadamente 863,23 millones USD y 89,4 millones de kg importados.
- Túnez con unos 412,54 millones USD y 49,7 millones de kg.
- Otros proveedores relevantes incluyen Argentina, Turquía aunque con cifras inferiores.

Aunque España es uno de los proveedores más importantes, no es el único: Italia suele liderar o estar muy cerca en volumen y valor, y países como Túnez tienen una presencia significativa.

No obstante, desde el punto de vista del análisis arancelario, la competencia procedente de Italia no constituiría un problema diferencial para España, dado que ambos países estarían sujetos a la misma carga adicional. En consecuencia, la competencia intraeuropea no alteraría significativamente la posición relativa de España frente a Italia en el mercado estadounidense.

En cambio, Túnez, Argentina y Turquía no están cubiertos por el arancel del 15%. Con respecto a Túnez, las importaciones del país están sometidas a un arancel del 10% bajo la Sección 122 del Trade Act de 1974, vigente desde el 24 de febrero de 2026 tras la anulación de los aranceles IEEPA por el Tribunal Supremo de Estados Unidos. El tipo del 10% es el estándar aplicable a las exportaciones tunecinas a EE. UU., aunque en un primer momento el régimen IEEPA había previsto para Túnez un arancel del 25%, sensiblemente superior al aplicado a los países europeos. En el caso de Turquía, este

afronta únicamente el 10% de arancel general, lo que lo sitúa en una posición comparativamente ventajosa respecto a España, cuyo aceite de oliva soporta el 15% derivado del acuerdo UE-EE. UU. de agosto de 2025.

En el caso del vino, el mercado estadounidense combina una importante producción doméstica con una significativa dependencia de las importaciones, lo que lo convierte en un producto especialmente sensible a las variaciones arancelarias.

Estados Unidos se sitúa como el cuarto mayor productor mundial de vino, aportando alrededor del 10,2 % de la producción global, con una industria fuertemente concentrada en el estado de California, donde se produce la mayor parte del vino nacional. A pesar de esta capacidad productiva, la demanda interna supera con creces la oferta doméstica, por lo que el país recurre a las importaciones para satisfacer el consumo. Dentro de las importaciones, España ocupa el cuarto puesto, después de Italia, Francia y Nueva Zelanda. Siguiendo a España se encuentran Argentina y Australia.

A diferencia del aceite de oliva, donde la producción estadounidense es limitada y no constituye un sustituto completo, el vino presenta un grado elevado de sustituibilidad interna. La fuerte presencia de la industria vinícola californiana implica que, ante un aumento del precio del vino importado, parte de la demanda podría desplazarse hacia productos nacionales, especialmente en segmentos de precio medio y bajo. Este factor incrementa la sensibilidad del sector vinícola español ante variaciones arancelarias, dado que el consumidor estadounidense dispone tanto de alternativas domésticas como de múltiples proveedores internacionales.

Ante un incremento del precio derivado del arancel del 15 %, es altamente probable que una parte significativa de la demanda se desplace hacia productos nacionales o hacia otros proveedores internacionales como Nueva Zelanda, Argentina o Australia. Por tanto, la sensibilidad del sector vinícola español ante variaciones arancelarias es crítica, ya que el incremento impositivo impactará de forma directa y negativa en el volumen de ventas en el mercado estadounidense.

La asimetría arancelaria con estos competidores refuerza dicha vulnerabilidad. Australia y Chile, amparados en sus respectivos Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, vigentes desde 2005 y 2004 respectivamente, únicamente abonan el 10% correspondiente

a la Sección 122, lo que les otorga una ventaja de 5 puntos porcentuales sobre el vino español. Argentina y Nueva Zelanda se encuentran en una posición equivalente: sin acuerdo de libre comercio con Washington, pero sin la carga adicional del 15% del acuerdo UE-EE. UU., también tributan al 10%. Esta convergencia no es trivial: dado que el arancel NMF histórico sobre el vino en botella en Estados Unidos era del 0%, el 15% que paga España constituye un arancel enteramente nuevo sin precedente reciente, mientras que sus competidores del Nuevo Mundo ven su posición arancelaria empeorar en menor medida.

Con respecto al jamón curado, tanto serrano como ibérico, representa un caso de especialización dentro de las exportaciones españolas a Estados Unidos. Según los datos de WITS de 2024, España se sitúa como el líder indiscutible en este mercado, registrando ventas por valor de 11,04 millones de dólares y un volumen de 700.864 kg. Estas cifras nos colocan como el principal proveedor de la Unión Europea, con una gran diferencia respecto a Italia (ocupando segundo lugar) cuyas exportaciones en esta categoría apenas alcanzan el millón de dólares.

España no solo domina frente a sus socios europeos, sino que también mantiene una posición superior frente a competidores geográficamente más próximos como Canadá. Aunque Canadá registra un volumen de exportación significativo de 235.138 kg, su valor comercial es de apenas 907.800 dólares. Otros países como Brasil también figuran como exportadores, pero con una presencia testimonial en comparación con el volumen español.

La comparación con los principales competidores revela un diferencial desfavorable para España. Canadá se beneficia del régimen USMCA: los bienes que cumplen las reglas de origen del acuerdo están expresamente exentos del nuevo arancel de la Sección 122, lo que en la práctica significa que el jamón canadiense que acredita origen USMCA entra en el mercado americano con arancel 0%, frente al 15% que soporta el producto español. Esta ventaja de 15 puntos porcentuales explica en parte la diferencia de valor unitario observada en los datos WITS: mientras España exporta a un precio medio de 15,75 dólares por kilogramo, el precio medio del jamón canadiense es de apenas 3,86 dólares, lo que revela que no se trata de productos sustitutivos, el jamón canadiense es mayoritariamente cerdo fresco curado de gama baja, sino de segmentos de mercado distintos. No obstante, el diferencial arancelario podría presionar el segmento intermedio

del mercado, donde charcutería curada de menor precio compite en el canal de distribución minorista. Brasil, por su parte, no cuenta con acuerdo preferencial con Estados Unidos y afronta el 10% de la Sección 122 más el MNF base, lo que lo sitúa en una posición arancelaria similar a la de Italia dentro de la UE, pero con un producto de características igualmente distintas al jamón ibérico o serrano.

A diferencia de otros productos agroalimentarios, el jamón español se enfrenta al arancel del 15% con una fortaleza clave: la inexistencia de sustitutos locales en el mercado estadounidense. En EE. UU. no hay una industria doméstica de jamón curado de alta calidad que pueda replicar el sabor o la tradición del producto español. Sin embargo, la elasticidad de sustitución estimada por la U.S. International Trade Commission para el sector “Animal slaughtering” asciende a 4,10,¹² lo que indicaría, en términos agregados, una facilidad de sustitución bastante elevada. La clave está en que esa elasticidad no se refiere específicamente al jamón ibérico o al jamón curado español, sino a una categoría sectorial amplia, que agrupa muchos productos cárnicos distintos. Por tanto, el valor de 4,10 recoge el comportamiento medio del conjunto del sector, donde sí existen bienes más sustituibles y consumidores más sensibles al precio.

Por ello, aunque la estimación sectorial sugiere una alta sustituibilidad, es probable que este valor sobreestime la capacidad de sustitución real del jamón curado español, cuyo posicionamiento en el mercado estadounidense se basa en atributos de diferenciación, calidad y origen.

En este sentido, la evidencia empírica sobre elasticidad precio-demanda del mercado porcino en Estados Unidos refuerza esta interpretación. Según un informe reciente publicado en *Agricultural and Resource Economics Review* (Cambridge), la elasticidad propia de la demanda de cerdo se sitúa aproximadamente en torno a -1¹³, lo que indica una sensibilidad moderada al precio. Además, la literatura académica señala que la demanda de jamón tiende a ser menos elástica que la del conjunto del mercado porcino, lo que resulta coherente con el carácter más diferenciado de este producto. En consecuencia, la combinación de una elasticidad precio-demanda moderada y una

¹² Riker, D. (2025). *Trade elasticities, transport costs, and employment in U.S. manufacturing* (Economics Working Paper 2025-06-B). U.S. International Trade Commission.

¹³ Luke JR, Tonsor GT, Schroeder TC. U.S. meat demand elasticity estimates: using publicly available data versus scanner data. *Agricultural and Resource Economics Review*. Published online 2026:1-20. doi:10.1017/age.2025.10020

elasticidad de sustitución sectorial elevada sugiere que el principal riesgo para el jamón español no radica tanto en una caída significativa de la demanda total, sino en una posible pérdida de cuota de mercado frente a competidores internacionales con mejores condiciones de acceso.

En el caso del aceite de oliva virgen extra, la U.S. International Trade Commission proporciona estimaciones de elasticidad precio-demanda para distintas categorías en el mercado estadounidense. En particular, la elasticidad propia del aceite de oliva virgen extra importado (*foreign branded EVOO*) se sitúa en torno a $-1,79$ ¹⁴, lo que indica una demanda elástica y, por tanto, una elevada sensibilidad de las cantidades demandadas ante variaciones de precio.

Con respecto a la elasticidad de sustitución, la U.S. International Trade Commission no proporciona una estimación específica de elasticidad de sustitución. Como aproximación, puede considerarse el valor de $2,65$ ¹⁵ correspondiente a la categoría de “*Fruits and vegetable preserving*”, que incluye productos relacionados como las aceitunas y, de forma aproximada, el aceite de oliva. Este valor sugiere una sustituibilidad intermedia dentro de la categoría, aunque nuevamente se trata de un proxy sectorial amplio.

Finalmente, para el sector de bebidas se estima una elasticidad de sustitución de $2,16$, lo que situaría al vino como el producto con menor grado de sustituibilidad relativa entre los analizados. Desde el punto de vista de la demanda, la evidencia empírica disponible sugiere que el vino presenta una elasticidad precio-demanda moderada. En particular, la meta-análisis de Nelson (2013) sitúa esta elasticidad en torno a $-0,45$ ¹⁶, lo que indica una demanda relativamente inelástica en términos agregados. En consecuencia, un incremento de precios derivado de un arancel tendería a reducir la cantidad demandada en menor proporción que en otros productos más sensibles al precio. La combinación de una elasticidad precio-demanda moderada y una elasticidad de sustitución relativamente

¹⁴ U.S. International Trade Commission. (2013). *Olive oil: Conditions of competition between U.S. and major foreign supplier industries* (Investigation No. 332-537, Publication No. 4419).

¹⁵ Riker, D. (2025). *Trade elasticities, transport costs, and employment in U.S. manufacturing* (Economics Working Paper 2025-06-B). U.S. International Trade Commission

¹⁶ Nelson, J. P. (2013). *Meta-analysis of alcohol price and income elasticities—with corrections for publication bias*. *Health Economics Review*, 3(17)

baja refuerza la idea de que, en el caso del vino, el impacto de un arancel se traduciría en una presión competitiva más contenida en comparación con otros sectores analizados.

5.4. Sector químico

En 2025 España exportó a Estados Unidos 3.248,89 millones de euros en productos químicos. Este sector se desglosa en productos farmacéuticos y en productos cosméticos y preparados de cuidado de la piel.

En 2024, EE. UU. importó medicamentos por un valor total de 79.682 millones de dólares procedentes de todo el mundo. España exportó a EE. UU. aproximadamente 915 millones de euros. Se trata de una cifra relevante en términos absolutos, aunque refleja una posición alejada de los grandes exportadores mundiales, que concentran volúmenes entre cinco y doce veces superiores al español.

El análisis competitivo revela una estructura muy concentrada. Dentro de la UE, los competidores directos de España son Irlanda, Italia, Hungría, Bélgica y Alemania, todos ellos sujetos al mismo arancel del 15% derivado del acuerdo UE–EE. UU. de julio de 2025, lo que neutraliza cualquier asimetría arancelaria intracomunitaria. La ventaja competitiva de Irlanda frente a España no es arancelaria sino estructural: actúa como hub farmacéutico europeo para grandes multinacionales, con plantas de formulación de alto volumen y cadenas logísticas ya asentadas en el mercado americano.

Fuera de la UE, los dos competidores clave son Suiza e India, que juntos representan el 28,1% de las importaciones americanas de medicamentos. Suiza, que opera bajo el marco OMC, negocia bilateralmente con EE. UU. y puede mantener condiciones distintas a las del acuerdo UE–EE. UU.; sus grandes farmacéuticas (Novartis, Roche) tienen además presencia directa en el mercado americano que reduce la sensibilidad a variaciones arancelarias. India, por su parte, es el líder global en genéricos, con un arancel MFN previo del 0,7%; tras el acuerdo, los genéricos españoles quedan exentos del 15%, lo que elimina en este subsegmento la ventaja que India pudiera tener. China, con un arancel total superior al 30%, tiene su competitividad más limitada en el contexto actual.

El arancel MFN de EE. UU. para los productos farmacéuticos del capítulo 30 era del 0,7% antes del acuerdo. El acuerdo de julio de 2025 establece un tipo general del 15%, pero con una exención explícita para medicamentos genéricos, principios activos

farmacéuticos (APIs) e ingredientes y precursores químicos. Esta exención tiene un impacto diferenciado según el segmento:

La U.S. International Trade Commission estima para la categoría de “*Pharmaceuticals and medicine*” una elasticidad de sustitución de 1,5, la más baja de entre los sectores analizados en su informe. Este valor sugiere una capacidad limitada de sustitución entre producción doméstica e importaciones, lo que implica que el sector farmacéutico estadounidense presenta una menor flexibilidad para reemplazar productos importados ante variaciones en los precios relativos.

La Congressional Budget Office (CBO) asume una elasticidad precio-demanda de los medicamentos con receta de -0,3¹⁷. Este valor indica una demanda relativamente inelástica, coherente con un mercado en el que la decisión de consumo está fuertemente condicionada por la necesidad terapéutica y por los sistemas de aseguramiento sanitario. Asimismo, evidencia la propia CBO sugiere que, en el caso de medicamentos de marca adquiridos con cobertura de seguro, la elasticidad respecto al precio de bolsillo puede ser incluso menor, situándose en torno a -0,09¹⁸. Este resultado refleja la limitada sensibilidad del consumo farmacéutico ante variaciones de precio en contextos donde el coste directo para el consumidor está parcialmente cubierto, reforzando la idea de una demanda altamente inelástica en este sector.

En el sector de cosméticos y preparados de cuidado de la piel, el posicionamiento de España es marginal. EE. UU. importó 5.437 millones de dólares en 2024 en preparados de belleza y cuidado de la piel, con Corea del Sur (1.385 M\$), Francia (992 M\$) y Canadá (823 M\$) como líderes. España, en el puesto 13 con 68 millones de dólares, representa el 1,2% del mercado. Sus competidores directos intracomunitarios son Francia, Italia y Alemania. El 15% del acuerdo aplica por igual a todos los países de la UE, pero la diferencia de escala y de posicionamiento de marca, especialmente entre Francia y

¹⁷ Congressional Budget Office. (2002). *Issues in designing a prescription drug benefit for Medicare*.

¹⁸ Congressional Budget Office. (2023). *How sensitive is demand for prescription drugs to changes in price?*

España, hace que el impacto sea proporcionalmente mayor para España, que tiene menos capacidad de absorber el sobre coste en producto terminado de lujo.

6. Análisis de Comunidades Autónomas

6.1. Cataluña

El 25,2% de las exportaciones españolas a EE. UU. corresponden a Cataluña, con exportaciones de 4.205 millones de euros en 2025. Las exportaciones catalanas a EE. UU. alcanzaron 4.351 millones de euros en 2024, con un crecimiento interanual del +19,3%, lo que consolidó a EEUU como el primer mercado extracomunitario y quinto destino global. En 2025, sin embargo, se observa un giro: las ventas se reducen un -3,4% (-145,8 M€) hasta 4.205 millones, una cifra que, pese a la caída, continúa siendo la segunda más alta de la serie histórica, reflejando tanto la relevancia estructural del mercado como la sensibilidad inicial al nuevo contexto comercial.

La estructura exportadora muestra una concentración clara en sectores de alto valor añadido. La primera partida es perfumería y cosmética, con 661,6 M€ y un peso del 15,2% del total catalán a EE. UU. Se trata de un segmento especialmente expuesto al arancel del 15% por su relevancia para grandes grupos con fuerte presencia internacional, como Puig, donde el impacto se traduce principalmente en presión sobre márgenes, en especial en gamas media y canales de gran distribución. Asimismo, aunque el producto es diferenciable por marca, la competencia es intensa, especialmente de Francia, que afronta el mismo arancel, y de marcas domésticas estadounidenses, lo que tiende a traducirse en presión directa sobre márgenes y en la necesidad de activar estrategias de ajuste comercial.

Muy cerca aparece el bloque de productos farmacéuticos, con 646,7 M€ (14,9%). Aquí la exposición arancelaria es más heterogénea: conviven exportaciones de marca potencialmente gravadas con genéricos que pueden quedar exentos, y además la presencia productiva de algunas compañías en EE. UU. actúa como amortiguador parcial al permitir reequilibrar parte del suministro.

Un tercer componente relevante es la maquinaria y aparatos mecánicos, que alcanza 495,8 M€ (11,4%). En este caso predomina el perfil de bienes de equipo de alta especialización,

con una demanda generalmente más rígida por el efecto “lock-in” asociado a certificaciones, integración en proyectos industriales y costes de sustitución, lo que reduce el riesgo de caída abrupta a corto plazo. A continuación, plásticos y sus manufacturas suman 210,1 M€ (4,8%), un segmento comparativamente más vulnerable por la competencia internacional y la mayor sensibilidad al precio, aunque los plásticos técnicos y de aplicación industrial tienden a mostrar mayor resiliencia que los productos más estandarizados.

En el ámbito agroalimentario, los productos más exportados son: cacao (22%), aceites y grasas vegetales (20%) y bebidas (17%). La Comunidad de Cataluña es conocida por los vinos, espumosos y cava, con marcas emblemáticas como Freixenet y Codorniu y un mercado estadounidense estratégico, aunque especialmente sensible al precio en segmentos medios, donde el arancel puede trasladarse con rapidez al consumidor final. El segmento premium tiende a resistir mejor por diferenciación y menor sensibilidad al precio, pero el canal de supermercado y gama media es más vulnerable: un incremento de precio relativamente pequeño puede desplazar demanda hacia competidores con mejor posicionamiento en precio o hacia oferta local.

Desde una perspectiva teórica, el perfil exportador catalán hacia EE. UU. es coherente con la ventaja comparativa en actividades de mayor contenido tecnológico y capital intangible (química-farmacéutica, bienes de equipo y sectores de marca). Además, buena parte de estas exportaciones encaja con la nueva teoría del comercio: compiten en mercados de productos diferenciados (variedad y marca), donde las empresas poseen cierto poder de mercado y el ajuste ante un arancel suele manifestarse primero en márgenes más que en una sustitución inmediata.

El impacto del nuevo marco arancelario sobre Cataluña no depende únicamente de la estructura sectorial, sino también de una serie de factores diferenciales ligados a la presencia de grandes grupos empresariales, a la capacidad de adaptación institucional y al grado de diversificación geográfica de sus exportaciones.

En primer lugar, Grifols, empresa farmacéutica, actúa como un amortiguador relevante para el componente farmacéutico catalán. Al contar con capacidad productiva en Estados Unidos, la compañía puede relocalizar parte del suministro y producir localmente determinados bienes, reduciendo la exposición efectiva al arancel. Este “escudo” no

elimina el impacto en todo el sector, pero sí introduce una ventaja competitiva frente a exportadores sin implantación industrial en destino.

En segundo lugar, Puig, gigante en moda y belleza, concentra buena parte de la exposición catalana en perfumería y cosmética, el mayor capítulo exportador a EE. UU. Su desempeño en ese mercado, con un resultado muy significativo en 2024, explica por qué el arancel del 15% se traduce en una presión directa sobre márgenes, especialmente en gamas medias. La empresa ya ha activado planes de contingencia y seguimiento estrecho de la rentabilidad, en un entorno de competencia donde el rival más directo es Francia, que afronta el mismo arancel, pero dispone de un posicionamiento muy consolidado en fragancias y lujo.

El tercer elemento diferencial es Celsa Group y, en general, el bloque de acero, que es el más penalizado. Este es el subsector donde Cataluña concentra un riesgo más inmediato por el carácter específico del gravamen y por el menor margen de absorción del sobre coste. Precisamente por ello, la respuesta institucional cobra peso: el Gobierno catalán ha activado iniciativas de apoyo como el programa “Adapta’t als nous EEUU”, con presencia y oficinas de acompañamiento en ciudades clave (Nueva York, Washington, Miami, Austin y Silicon Valley), orientadas a facilitar diversificación comercial, asesoramiento y búsqueda de alternativas de mercado.

A su vez, la diversificación funciona como un colchón estructural. Aproximadamente el 60% de las exportaciones catalanas se dirigen a la Unión Europea, lo que reduce la dependencia directa del mercado estadounidense. Además, la región mantiene rutas de crecimiento en mercados alternativos, como México, Brasil o Marruecos, que pueden absorber parte del ajuste si el encarecimiento en EE. UU. se prolonga. Esta capacidad de redistribuir flujos es especialmente relevante para sectores más sensibles al precio o con elevada sustituibilidad.

6.2. Madrid

La Comunidad de Madrid exportó a Estados Unidos 2.106,56 millones de euros en 2025, ocupando la cuarta posición entre las comunidades autónomas españolas, por detrás de Cataluña (4.205 M€), Andalucía (2.607 M€) y la Comunitat Valenciana (2.572 M€). Estados Unidos fue el séptimo destino de las exportaciones globales de la Comunidad de

Madrid y el primero de las exportaciones madrileñas fuera del continente europeo, con el 3,93% del total exportado.

El perfil exportador madrileño está dominado por productos de alto valor añadido (farmacéuticos, maquinaria de precisión, material aeroespacial y de defensa) y marcado por el efecto sede, ya que muchas exportaciones nacionales se registran en Madrid por ser el domicilio fiscal de las empresas exportadoras, aunque la producción se realice en otras comunidades.

La primera partida corresponde a las turbinas de gas, que representan el 19,3% del total (404 M€), lo que sitúa a la maquinaria energética como el principal sector exportador regional. El segundo bloque es el farmacéutico, donde los medicamentos envasados aportan el 12% (250 M€) y los fármacos especiales añaden el 8,22% (172 M€); a ello se suma el subgrupo de vacunas, sangres, antisueros y toxinas con el 4,32% (90 M€). En conjunto, estas partidas reflejan un patrón exportador intensivo en productos regulados y de elevada especialización. En paralelo, aparecen componentes industriales asociados a cadenas de valor avanzadas, como transmisores (8,04%) y piezas de aeronaves (3,13%), que apuntan a la presencia de bienes de equipo y suministros aeroespaciales. El resto del total se reparte en múltiples partidas menores, lo que confirma que más de la mitad de las exportaciones se concentra en muy pocos capítulos, configurando un perfil altamente especializado y dependiente de decisiones de compra industriales y sanitarias.

La exposición principal de Madrid se concentra en bienes industriales y de alto valor: turbinas de gas y transmisión que quedarían, por regla general, dentro del límite arancelario estadounidense del 15% para mercancías de la UE. En estos productos B2B, el arancel tiende a traducirse menos en una sustitución inmediata y más en presión sobre márgenes y renegociación de precios (por contratos, servicios y certificaciones).

Con respecto al bloque farmacéutico, aquí el efecto del acuerdo es más heterogéneo pues determinados medicamentos genéricos vuelven a los aranceles previos/MFM. Esto significa que, dentro del agregado farmacéutico madrileño, la carga efectiva puede variar según el tipo de producto y su clasificación. Las piezas de aeronaves también contemplan este “trato especial”, que vuelven a los niveles arancelarios anteriores a enero desde el 1

de agosto de 2025. Esto reduce el golpe directo del 15% en un subsector que, además, suele operar bajo contratos largos y estándares técnicos estrictos.

Finalmente, conviene destacar un elemento es crucial para entender la exposición real: el papel de Madrid como centro de servicios financieros y tecnológicos y como “hub” de inversión exterior. Existen inversiones y stock empresarial muy elevados en EE. UU. por parte de grandes compañías con sede en Madrid (banca, energía, telecomunicaciones e industria). Esto implica que el impacto del giro proteccionista estadounidense sobre la economía madrileña puede canalizarse tanto por comercio de bienes como por filiales, inversión y regulación, es decir, por una vía menos visible pero potencialmente más relevante que el arancel en frontera.

Madrid presenta un perfil diferencial en el análisis porque, a pesar de su peso económico, aparece como una de las menos expuestas en términos relativos en comercio de bienes. Esto se explica, sobre todo, por la composición de su cesta exportadora y por su menor dependencia relativa del mercado estadounidense. La farmacia actúa como principal escudo: es de las primeras partidas exportadora hacia EE. UU. con la ventaja de que los genéricos quedan exentos del 15% y la farmacia de marca muestra una demanda poco sustituible a corto plazo. En este ámbito, el riesgo más relevante no es tanto el arancel como un eventual giro regulatorio en precios (políticas tipo MFN). A ello se suma que la aeronáutica y la defensa aparecen blindadas por la exención (arancel 0%) en aeronaves y determinados componentes, lo que protege una parte significativa de las exportaciones madrileñas. Además, en sectores como el energético, la exposición se canaliza menos por exportación desde España y más por actividad en destino: en el caso de Repsol, el riesgo principal es regulatorio, no arancelario.

Otro elemento que reduce la vulnerabilidad de Madrid es su baja dependencia comercial directa: solo en torno al 3,93% de sus exportaciones totales se dirige a EE. UU., lo que deja un margen amplio para reorientar ventas hacia otros mercados, especialmente dentro de la UE. A esto se añade el efecto sede, ya que parte de las exportaciones contabilizadas en Madrid responden a criterios corporativos (sede social), aunque la producción física se realice en otras comunidades; por tanto, el impacto real sobre la industria madrileña puede ser menor de lo que sugieren las cifras regionales.

6.3. Comunidad Valenciana

En 2024, la Comunidad Valenciana registró un volumen exportador hacia Estados Unidos de 2.850 millones de euros, equivalente al 7,7% del total exportado por la región. En 2025, sin embargo, se aprecia un ajuste: las exportaciones se situaron en 2.572 millones de euros, lo que supone una caída del -9,7% respecto al año anterior. Pese a ello, Estados Unidos siguió siendo un mercado prioritario para la Comunidad, figurando como cuarto mercado cliente en la clasificación de destinos.

La cesta exportadora de la Comunidad Valenciana hacia Estados Unidos presenta un perfil marcadamente industrial y, dentro de él, combina dos lógicas distintas: por un lado, bienes tecnológicos y de equipo (menos sustituibles en el corto plazo) y, por otro, productos más sensibles al precio (más expuestos a desviación de demanda cuando sube el coste de entrada).

El primer bloque es el de bienes de equipo, con un volumen de 1.074,06M€ (\approx 42% del total). En esta categoría se agrupan equipos vinculados a energía y electrónica industrial, como inversores, transformadores, motores y componentes para renovables, donde la competitividad se apoya en producto técnico, cumplimiento normativo y certificaciones. Estados Unidos es un mercado especialmente estratégico en este sector pues es el primer destino al que se exportan aparatos eléctricos. Esa base “industrial-regulatoria” suele reducir la sustituibilidad inmediata: un importador o integrador estadounidense no cambia de proveedor sin asumir costes de homologación, compatibilidad y servicio. Sin embargo, el arancel del 15% ejerce presión directa sobre márgenes (fabricante/importador/cliente) y puede acelerar estrategias de ajuste, como reorganizar cadenas logísticas, servir desde inventario en destino o, en el caso de empresas con mayor tamaño, explorar fórmulas de implantación productiva o ensamblaje en Norteamérica para mantener competitividad en licitaciones futuras.

En segundo lugar, destacan los productos cerámicos y baldosas, con alrededor de 500 M€ (\approx 20%). Se trata de un sector emblemático valenciano, con presencia consolidada en EE. UU. y un posicionamiento relativamente fuerte en segmentos de mayor calidad. Aun así, es un mercado muy competido y, dentro de Europa, el rival más directo es Italia, que afronta el mismo arancel, por lo que la competencia no se resuelve tanto por diferencial fiscal como por diseño, marca, red comercial, rapidez de servicio y capacidad de

prescripción en proyectos. Donde el arancel se vuelve más determinante es en la gama media, en la que el distribuidor reoptimiza orígenes con mayor facilidad y el precio final pesa más en la decisión.

El tercer bloque lo forma el sector de alimentación, bebidas y tabaco, con aproximadamente 281 M€ ($\approx 11\%$). Incluye verduras procesadas, zumos, vino, azúcar de confitería y conservas. En este grupo la elasticidad suele ser mayor que en bienes industriales: el canal minorista y la gran distribución reaccionan con rapidez a variaciones de precio, por lo que un arancel tiende a trasladarse más directamente al consumidor y a favorecer sustitución por otros orígenes o por oferta doméstica, especialmente en segmentos de gama media y en productos menos diferenciados.

A continuación, aparece la industria química, con alrededor de 197 M€ ($\approx 7,7\%$). Aquí conviven subsegmentos muy distintos: desde especialidades y químicos intermedios con relaciones industriales estables hasta productos más estandarizados donde la competencia internacional es intensa. En términos generales, cuanto más especializado sea el producto (certificación, trazabilidad, cliente industrial recurrente), menor es el riesgo de sustitución inmediata; cuanto más “commodity” sea, mayor es la presión competitiva ante cualquier encarecimiento.

Por último, el calzado y sus componentes suma cerca de 111 M€. La exportación valenciana se concentra en calzado de cuero y gama media-alta, donde el valor de marca, la calidad y el diseño aportan cierta resiliencia. Aun así, el impacto del arancel puede sentirse en márgenes y en rotación en el canal comercial, con mayor vulnerabilidad en líneas menos diferenciadas y mayor capacidad de resistencia en el segmento premium.

El impacto del marco arancelario sobre la Comunidad Valenciana viene determinado por una combinación de especialización sectorial, posicionamiento en segmentos de mayor valor añadido y un grado de dependencia relativo hacia EE. UU. superior al de algunas regiones industriales. A diferencia de otros territorios, su principal fortaleza no es tanto la diversificación geográfica como la diversificación por productos, con varios sectores capaces de competir por diseño, marca y componente técnico.

En primer lugar, la cerámica valenciana destaca por su inserción en el segmento premium del mercado estadounidense. Empresas como Porcelanosa han construido una red propia

de distribución y presencia física en EE. UU., lo que reduce la dependencia de intermediarios y permite gestionar mejor márgenes y posicionamiento pese al arancel del 15%. Además, el principal competidor directo, Italia, soporta el mismo arancel, por lo que la rivalidad se define más por diseño, reputación y red comercial que por ventaja arancelaria. Esto otorga al sector una protección relativa frente a la sustitución inmediata, especialmente en proyectos de gama alta.

En segundo lugar, el calzado de calidad representa otro factor distintivo. Marcas como Pikolinos, con máximos recientes de facturación, se benefician de un posicionamiento basado en cuero y producto de mayor valor, especialmente vinculado a la industria de Alicante. En este segmento, el arancel tiende a afectar más a la gama media, donde el consumidor es más sensible al precio y las alternativas son numerosas, mientras que el nicho premium suele mostrar mayor resiliencia por diferenciación y fidelidad.

Un tercer elemento crítico es el bloque de energías renovables y equipamiento eléctrico asociado (inversores, componentes solares y eólicos). Aquí la Comunidad se juega parte de su ventaja industrial en un mercado en expansión, pero sometido a elevada incertidumbre regulatoria y comercial. Para empresas como Power Electronics (y otras firmas del ecosistema valenciano), el arancel del 15% plantea una decisión estratégica: absorber el sobrecoste, trasladarlo al cliente o desplazar parte de la producción a EE. UU. para mantener competitividad. La sensibilidad política hacia este sector, incluidas amenazas específicas de endurecimiento, incrementa el riesgo y eleva la importancia de anticipar escenarios y asegurar acceso estable al mercado.

Además, la presencia empresarial en destino actúa como amortiguador: un número significativo de compañías valencianas cuenta con implantación en EE. UU., lo que permite reorganizar logística, servir desde inventarios locales o incluso producir parcialmente en el país y suavizar el impacto del arancel en la cuenta de resultados. Por último, la exposición a la Sección 232 es comparativamente limitada en la región, ya que el peso del aluminio valenciano enviado a EE. UU. es reducido, de modo que el riesgo principal no proviene de ese canal, sino del arancel general del 15% y de la evolución regulatoria en sectores estratégicos como renovables.

6.4. Andalucía

Andalucía constituye uno de los territorios españoles con mayor exposición comercial al mercado estadounidense. En 2025, las exportaciones andaluzas a Estados Unidos ascendieron a 2.607 millones de euros, lo que situó a la comunidad como segunda región exportadora a EE. UU. y convirtió a este mercado en su primer destino extracomunitario y quinto a nivel mundial, concentrando el 6,4% del total de exportaciones andaluzas. Esta magnitud confirma una dependencia relevante, aunque no homogénea: el impacto potencial del nuevo marco arancelario se concentra en unos pocos capítulos tractores, lo que hace que la vulnerabilidad sea sobre todo sectorial.

El principal bloque exportador corresponde al sector agroalimentario, con un valor de 1.163,11 millones de euros, de los cuales 716,04 millones corresponden a grasas y aceites. En este contexto, el aceite de oliva virgen extra (AOVE) representa aproximadamente el 23% del total de las exportaciones de la comunidad autónoma a Estados Unidos, lo que pone de manifiesto su elevada relevancia dentro del patrón exportador regional.

La producción de aceite de oliva se concentra principalmente en las provincias de Jaén, Córdoba, Sevilla y Granada. Además, Estados Unidos se posiciona como el segundo mayor mercado de destino para el aceite andaluz, reforzando la dependencia del sector respecto a este mercado.

Esta elevada concentración convierte al aceite de oliva en el principal canal de transmisión del shock arancelario en la región. En particular, la demanda de este producto presenta una elasticidad precio moderadamente elástica, lo que implica que un incremento de precios derivado de aranceles puede traducirse en una reducción significativa de la demanda. En consecuencia, el aumento de costes tiende a presionar los márgenes del sector y podría ralentizar su crecimiento en caso de que las medidas arancelarias se prolonguen en el tiempo.

La clave económica es que el aceite combina fidelidad de consumo (por reputación y calidad) con sensibilidad al precio en el canal minorista: el arancel tiende a presionar márgenes (exportador–importador–distribuidor) y, si se prolonga, puede ralentizar el crecimiento al desplazar demanda en segmentos más sensibles. En ese contexto, más que una caída “de volumen”, lo que se observa es una caída en valor: las exportaciones de

AOVE pasan de 806 millones de euros en 2024 a 627 millones en 2025. Esta evolución es coherente con un escenario en el que el ajuste se produce por precios/mezcla de producto y por el aumento de costes de acceso, más que por un colapso repentino del consumo físico.

El segundo gran bloque corresponde a combustibles y productos refinados de petróleo, con unos 580 M€ (727 M€ en 2024), representando alrededor del 21,5% del total. En este caso, el comportamiento está muy condicionado por el ciclo del crudo y por el rol de Andalucía como plataforma de refinado y reexportación; la caída posterior no responde únicamente al arancel, sino también a la evolución de precios y demanda, aunque la política comercial puede añadir presión adicional sobre márgenes.

En el ámbito industrial, destacan las manufacturas de piedra y yeso, con alrededor de 320 M (≈ 12%). Es un segmento donde la demanda estadounidense, muy ligada al ciclo de construcción, puede ser sensible a encarecimientos, y donde la competencia internacional es elevada. En este capítulo, además, pesa la importancia de empresas con fuerte implantación exportadora, lo que amplifica el impacto local si se produce una desviación de pedidos.

El impacto del nuevo marco arancelario sobre Andalucía está mediado por una serie de rasgos estructurales que diferencian a la comunidad del resto de territorios analizados. En particular, la elevada concentración en el agroalimentario y, dentro de este, el liderazgo mundial en aceite de oliva convive con sectores industriales con capacidad de adaptación y con una diversificación provincial que actúa como amortiguador.

6.5. País Vasco

En 2025, las exportaciones del País Vasco a Estados Unidos alcanzaron aproximadamente 1,79 mil millones de euros, lo que supone un descenso del -10,1% respecto a 2024. Pese a la caída, Estados Unidos se mantiene como el principal destino extracomunitario de las ventas exteriores vascas, confirmando su papel estratégico para una economía regional altamente industrializada.

La estructura exportadora hacia EE. UU. presenta un perfil claramente industrial, dominado por bienes de equipo y metalurgia. El primer gran bloque es la maquinaria industrial y la máquina-herramienta, con alrededor de 800 M€ (≈ 35%). Se trata de un

segmento de elevada especialización donde Euskadi dispone de un clúster consolidado y donde la demanda suele ser menos elástica en el corto plazo, debido al “lock-in” industrial: certificaciones, servicios técnicos, repuestos y compatibilidad con líneas productivas. Este rasgo aporta cierta resiliencia inicial frente a incrementos de coste, de modo que el impacto arancelario tiende a manifestarse primero en presión sobre márgenes y en la competitividad en nuevas licitaciones más que en una sustitución inmediata.

El segundo gran foco de exposición es el bloque de hierro, acero y manufacturas siderúrgicas, con unos 397 M€ ($\approx 15\%$). Aquí la vulnerabilidad es significativamente mayor porque estas partidas pueden quedar sometidas a la Sección 232, con el gravamen específico del 50%, lo que reduce drásticamente la capacidad de competir en productos más estandarizados (tubos, laminados, semitransformados). En este subsector, el shock es más directo: el margen de absorción es limitado y el ajuste puede traducirse con rapidez en pérdida de pedidos o necesidad de reorientación comercial. A continuación, aparece el bloque energético de combustibles minerales, en torno a 149 M€ ($\approx 8,35\%$), cuya dinámica suele depender más del ciclo del crudo y de la demanda industrial que del propio arancel.

El primer elemento diferencial es la exposición de la siderurgia vasca a los gravámenes de la Sección 232 (50%). Empresas como Tubos Reunidos, Nervacero (Celsa) o Laminaciones Arregui, entre otras, han reaccionado ya con medidas de ajuste como ERTes, lo que refleja un impacto directo e inmediato. La relevancia es mayor porque el acero no es un sector aislado: actúa como motor industrial y genera un fuerte efecto arrastre sobre servicios avanzados, ingeniería, logística y proveedores tecnológicos, amplificando el shock más allá de la facturación estrictamente exportadora.

El segundo factor clave es la fortaleza del clúster de máquina-herramienta y maquinaria industrial. España se sitúa entre los principales productores mundiales y Euskadi concentra una parte predominante de la producción nacional. Esta especialización aporta cierta resiliencia, la elasticidad suele ser baja por la elevada tecnificación y los costes de sustitución.

A ello se suma la exposición indirecta de la automoción, que en el caso vasco es especialmente intensa. La presencia de 47 fábricas vascas en México y los suministros a grandes fabricantes europeos, como BMW, Volkswagen o Mercedes, que exportan

vehículos a EE. UU. y afrontan gravámenes relevantes, multiplican el riesgo por efecto cadena. En la práctica, aunque la exportación directa vasca pueda ser relativamente limitada en algunas partidas, el ajuste se transmite a través de decisiones de compras, reconfiguración de proveedores y reducción de volúmenes en plataformas destinadas al mercado estadounidense. Este mecanismo ayuda a explicar la fuerte contracción del sector manufacturero mecánico durante 2025.

Finalmente, destaca la respuesta institucional como un elemento diferencial. El Gobierno Vasco ha desplegado un paquete de apoyo de 2.162,5 millones de euros (abril 2025) orientado a proteger empleo e industria, junto con mesas sectoriales específicas para siderurgia, automoción y fabricación avanzada. Esta capacidad de coordinación público-privada constituye, en términos comparativos, una de las respuestas más articuladas entre las comunidades analizadas, y puede marcar diferencias en la velocidad de adaptación, la diversificación comercial y la resiliencia del tejido industrial vasco.

7. Conclusiones y discusión final

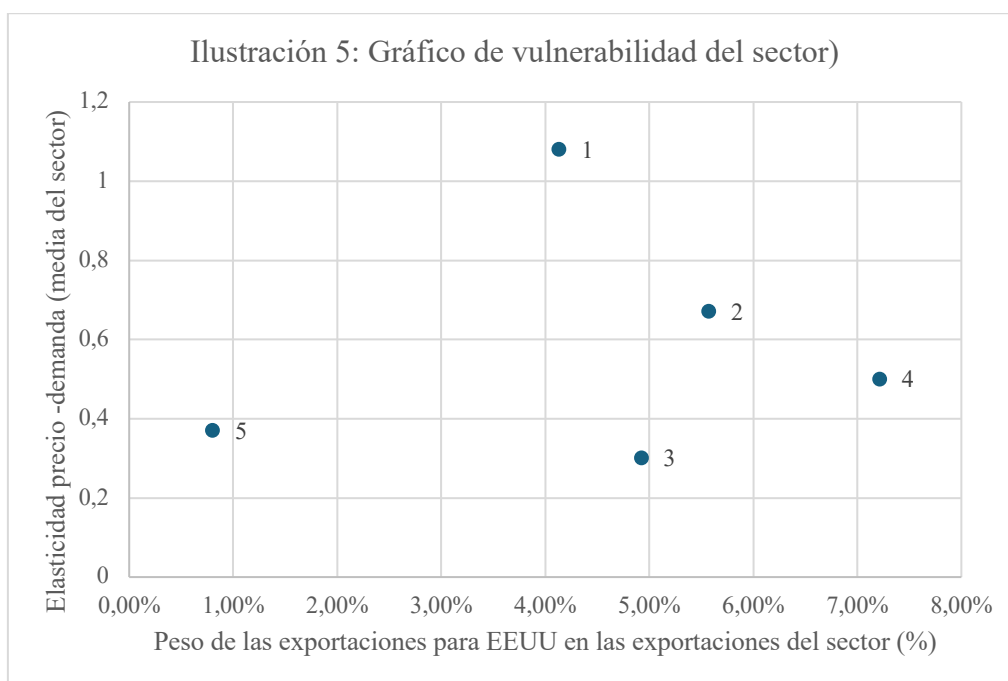
7.1. Conclusiones por Sector

Tras el análisis de los principales sectores exportadores españoles hacia Estados Unidos, el objetivo de este apartado es, en primer lugar, evaluar su nivel de vulnerabilidad ante el nuevo contexto arancelario y, posteriormente, establecer un ranking de capacidad de impacto sobre la economía española, con el fin de identificar aquellos sectores que combinan una mayor exposición con una mayor relevancia económica.

En primer lugar, se va a realizar un análisis de vulnerabilidad de los sectores económicos analizados en el trabajo. Para ello se ha elaborado un gráfico de dispersión, en el que se cruzan dos variables clave: la dependencia de cada sector respecto al mercado estadounidense y la elasticidad precio-demanda media de los productos más exportados dentro de cada uno de ellos. Para el análisis, además de la dependencia y la elasticidad también se tendrán en cuenta: (i) el tipo de arancel aplicable; (ii) la elasticidad de sustitución, (iii) la disponibilidad de competidores internacionales con un acceso arancelario más favorable al mercado estadounidense y (iv) la posibilidad de producción local.

La elasticidad en el gráfico se ha calculado como una media ponderada, utilizando como criterio de ponderación el peso relativo de cada producto en las exportaciones del sector hacia Estados Unidos. De este modo, el indicador refleja de forma más precisa la sensibilidad real de cada sector ante variaciones de precios.

En la gráfica se representan los principales sectores económicos analizados: (1) sector agroalimentario, (2) semimanufacturas, (3) sector químico-farmacéutico, (4) sector industrial o de bienes de equipo y (5) sector automovilístico.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Data Comex y U.S. International Trade Commission (2025)

En primer lugar, el sector de alimentación se sitúa en una posición de alta vulnerabilidad relativa, ya que combina una dependencia moderada del mercado estadounidense con una elasticidad precio-demanda elevada. Esto implica que, ante un aumento de precios derivado de aranceles, la demanda puede reducirse de forma significativa, afectando directamente a las exportaciones del sector. Asimismo, el aceite de oliva es el producto más expuesto y Estados Unidos es el primer destino extracomunitario por lo que representa un cliente del que las exportaciones de aceite de oliva dependen en gran parte.

Además, el aceite de oliva pasa de un arancel MFN previamente próximo a cero a un gravamen del 15%, lo que supone un deterioro significativo de su competitividad. Este

cambio se produce en un contexto en el que competidores relevantes como Túnez, uno de los principales exportadores mundiales, operan con condiciones de acceso más favorables al mercado estadounidense. En consecuencia, el aumento del precio relativo del producto español puede facilitar procesos de desviación de comercio hacia estos proveedores, intensificando la vulnerabilidad del sector.

En el caso de las semimanufacturas no químicas, se observa una combinación de dependencia relativamente alta y una elasticidad también elevada, lo que las sitúa entre los sectores más expuestos. La naturaleza más estandarizada de muchos de estos productos facilita la sustitución entre proveedores, lo que incrementa su sensibilidad ante cambios en los precios relativos. Asimismo, cabe destacar que, dentro del bloque manufacturero, el hierro y el acero soportan unos aranceles efectivos elevados lo que conlleva a una pérdida de competitividad pues dicha penalización es difícil de absorber y el producto suele tener alternativas. Bajo mi punto de vista, con respecto a la cerámica, el impacto es más heterogéneo: las gamas altas, técnicas o vinculadas a prescripción de obra resisten mejor; sin embargo, la gama media, donde el precio final manda y el distribuidor puede cambiar de origen, es la que queda más expuesta a desviación de comercio.

Frente a ese bloque, hay sectores que muestran mayor resiliencia. Por su parte, los productos químicos presentan una elasticidad precio-demanda baja, lo que indica una demanda relativamente inelástica. Aunque su dependencia del mercado estadounidense es significativa, la menor sensibilidad al precio reduce su vulnerabilidad directa, ya que los incrementos de costes derivados de aranceles tienden a trasladarse en menor medida a caídas de la demanda. No debemos olvidar que, los medicamentos genéricos recuperan los niveles arancelarios previos a enero de 2025, próximos a cero, lo que los sitúa en mejor posición relativa frente a India, su principal competidor global, que tributa al 10%. Para los exportadores españoles de genéricos que disponen de certificación FDA, el acuerdo genera una oportunidad neta en términos de ventaja comparativa arancelaria respecto a sus principales rivales. Los medicamentos de marca muestran por su parte una demanda muy inelástica, las barreras de las patentes, las prescripciones médicas y los acuerdos con aseguradoras hacen que el comprador no pueda sustituir fácilmente el producto, por lo que el 15% resulta en gran medida absorbible.

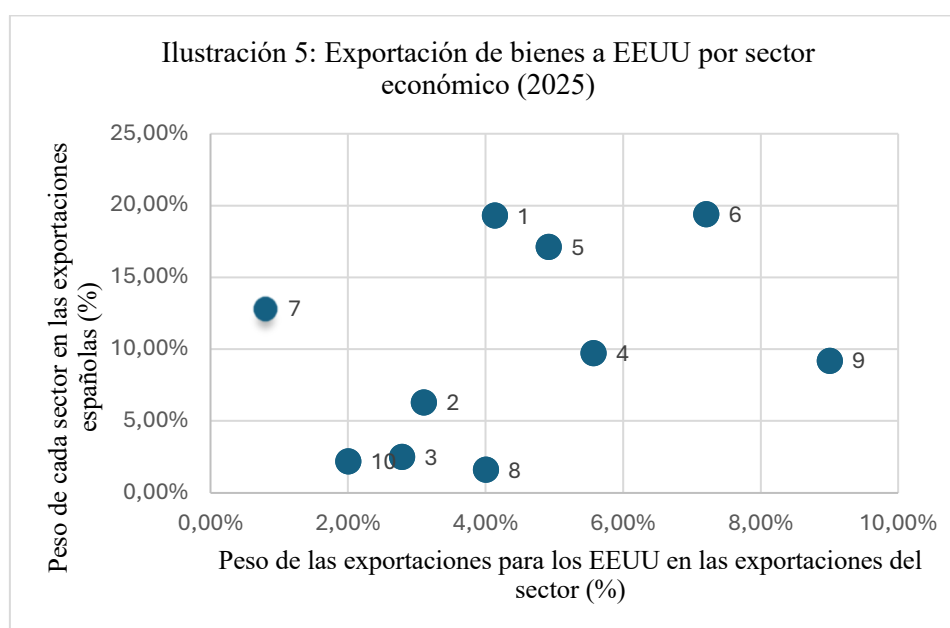
El sector de industrial ocupa una posición particularmente delicada, al combinar una de las mayores dependencias del mercado estadounidense con una elasticidad precio-demanda moderada. Esta ubicación lo sitúa entre los sectores con mayor riesgo agregado, ya que cualquier alteración de las condiciones de acceso al mercado estadounidense puede tener consecuencias significativas sobre las exportaciones españolas. No obstante, conviene matizar que una parte importante de estos bienes corresponde a maquinaria especializada, equipos industriales y bienes de alto valor añadido, en los que opera un importante efecto de lock-in. Es decir, el comprador tiende a priorizar la compatibilidad técnica, el servicio postventa, la continuidad del suministro y los costes de cambio frente a un mero criterio de precio. En consecuencia, aunque el sector mantiene una exposición elevada por su dependencia de Estados Unidos, su vulnerabilidad no se traduce automáticamente en una contracción brusca de la demanda, sino más bien en una presión competitiva gradual que puede afectar a nuevas adjudicaciones, renovación de contratos o ampliaciones de inversión.

Finalmente, el sector automovilístico muestra una baja dependencia directa del mercado estadounidense y una elasticidad relativamente reducida, lo que, en términos estrictamente directos, lo sitúa como uno de los sectores menos vulnerables en este análisis. No obstante, esta conclusión debe matizarse, ya que el sector está fuertemente integrado en cadenas globales de valor, por lo que su exposición real puede ser mayor a través de canales indirectos. En particular, una parte significativa de los componentes producidos en España se exporta a otros países europeos —especialmente Alemania— donde se incorporan en procesos de ensamblaje de vehículos destinados posteriormente al mercado estadounidense. En este contexto, aunque la elasticidad precio-demanda relativamente baja sugiere que la demanda total de vehículos no se contraerá de forma intensa ante un aumento de precios, la elevada elasticidad de sustitución característica del sector implica que los compradores pueden reorientar su demanda hacia otros proveedores. Por ello, el impacto sobre el sector automovilístico español no se manifestaría tanto a través de una caída generalizada del consumo, sino mediante posibles cambios en la asignación de proveedores dentro de la cadena de valor, lo que podría afectar indirectamente a la demanda de insumos españoles.

A continuación, para analizar la capacidad de impacto de los distintos sectores, se ha elaborado un gráfico que combina dos dimensiones clave: por un lado, el grado de

dependencia de cada sector respecto al mercado estadounidense y, por otro, el peso relativo de dicho sector en el conjunto de las exportaciones españolas. Adicionalmente, a partir de estos datos, se ha estimado la proporción que representan las exportaciones de cada sector a Estados Unidos sobre el total de exportaciones.

De este modo, el análisis permite identificar no solo qué sectores están más expuestos a posibles cambios en las condiciones de acceso al mercado estadounidense, sino también cuáles tendrían un mayor impacto agregado sobre la economía española en caso de producirse un shock comercial.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Data comex (2025)

Sector económico	Peso de EE. UU. en el total de exportaciones
1 Alimentación, bebidas y tabaco	0,80%
2 Productos energéticos	0,20%
3 Materias primas	0,07%
4 Semimanufacturas no químicas	0,54%
5 Productos químicos	0,84%
6 Bienes de equipo	1,40%
7 Sector automóvil	0,10%
8 Bienes de consumo duradero	0,06%
9 Manufacturas de consumo	0,83%
10 Otras mercancías	0,04%
Total	4,88%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Data comex (2025)

Desde esta perspectiva, el sector que aparece como más expuesto y con mayor capacidad de impacto es bienes de equipo. Su posición es especialmente relevante porque combina una dependencia elevada del mercado estadounidense con un peso muy alto en la estructura exportadora española. Es decir, no solo vende una proporción considerable de su producción a EE. UU., sino que además constituye uno de los pilares del sector exterior español. Por ello, cualquier deterioro en sus condiciones de acceso al mercado estadounidense tendría efectos significativos tanto a nivel sectorial como agregado.

En un segundo escalón se sitúan productos químicos y alimentación, bebidas y tabaco. Ambos sectores tienen un peso muy elevado en las exportaciones españolas, lo que los convierte en sectores sistémicamente relevantes. La diferencia es que productos químicos presenta una dependencia de EE. UU. algo más alta y, por tanto, una mayor exposición directa, mientras que alimentación, bebidas y tabaco mantiene una combinación muy sólida de tamaño y exposición. En la práctica, esto implica que ambos sectores serían también de los más afectados por una alteración comercial con EE. UU., aunque probablemente bienes de equipo sigan siendo el caso más delicado por su posición más extrema en ambas dimensiones.

Un caso especialmente interesante es el de manufacturas de consumo. Su peso dentro del total exportador español es menor que el de los tres sectores anteriores, pero presenta una dependencia muy alta del mercado estadounidense. Eso significa que, aunque su impacto macroeconómico agregado sea algo más limitado, el sector en sí mismo es muy vulnerable a cualquier arancel o barrera comercial. Dicho de otro modo, es uno de los sectores más expuestos en términos relativos, aunque no necesariamente el que más arrastraría al conjunto de la economía española.

Por su parte, las semimanufacturas no químicas ocupan una posición intermedia. No destaca tanto como bienes de equipo o químicos, pero sí presenta una combinación suficiente de peso y exposición como para considerarlo un sector sensible. Si además se tiene en cuenta que dentro de esta categoría se incluyen ramas industriales con productos relativamente estandarizados y alta competencia internacional, su vulnerabilidad puede verse reforzada.

El sector automóvil merece una lectura aparte. En el gráfico aparece con una exposición directa reducida al mercado estadounidense, aunque con un peso importante dentro de las

exportaciones españolas. Por ello, a partir de estos datos, su impacto directo parecería menor que el de bienes de equipo, químicos o alimentación. Sin embargo, esta conclusión debe matizarse, ya que el automóvil está muy integrado en cadenas globales de valor y una parte importante de los componentes españoles se exporta a otros socios europeos, especialmente Alemania, para incorporarse después a vehículos destinados al mercado estadounidense. Por tanto, su vulnerabilidad real puede estar infravalorada si solo se observa la exposición directa.

Como conclusión, el análisis realizado permite identificar que el sector agroalimentario, y en particular el aceite de oliva es el más expuesto ante el nuevo marco arancelario. Por un lado, el análisis de vulnerabilidad pone de manifiesto su elevada sensibilidad al precio, reflejada en una elasticidad precio-demanda alta, así como su significativa dependencia del mercado estadounidense. Por otro lado, el análisis de capacidad de impacto evidencia que este sector presenta además un peso relevante dentro del conjunto de las exportaciones españolas, lo que amplifica los efectos potenciales de cualquier shock comercial.

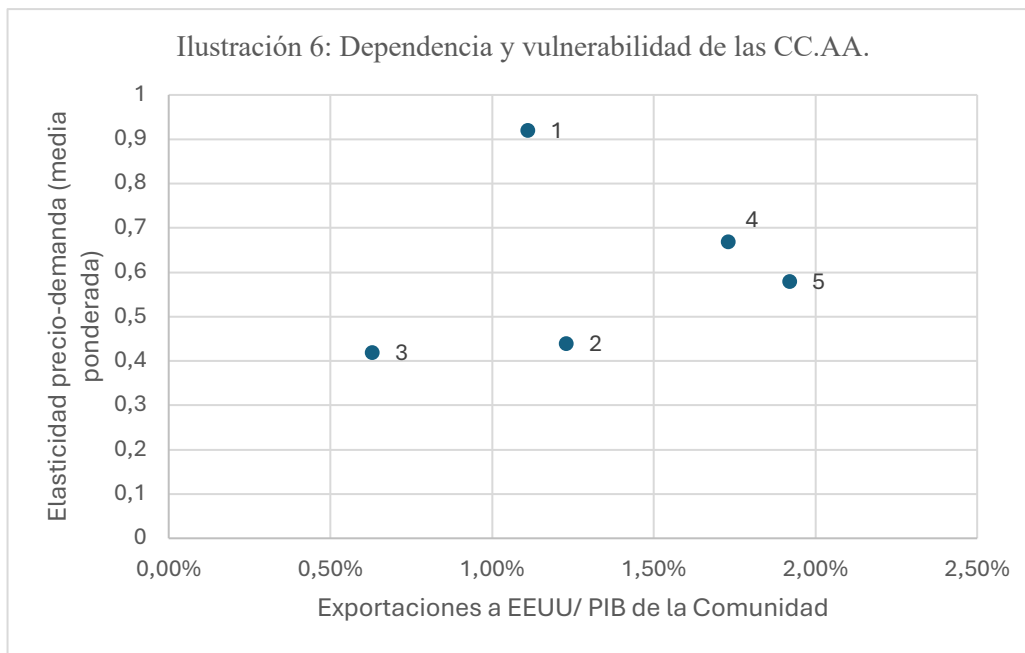
Aunque sectores como los bienes de equipo o los productos químicos también muestran una elevada exposición en términos cuantitativos, su menor elasticidad o su mayor grado de diferenciación productiva contribuyen a mitigar su vulnerabilidad relativa.

Como conclusión global, se observa que, aunque el sector de bienes de equipo es el que presenta una mayor capacidad de impacto sobre la economía española, el sector agroalimentario se configura como el más vulnerable ante el nuevo contexto arancelario. No obstante, conviene destacar que este último también presenta una elevada capacidad de impacto, situándose entre los sectores más relevantes, solo por detrás de los bienes de equipo y de los productos químicos.

7.2. Conclusiones por Comunidad Autónoma

Con el objetivo de identificar qué comunidades autónomas pueden verse más afectadas por el acuerdo arancelario, se ha elaborado la siguiente gráfica, en la que se relacionan, por un lado, el grado de dependencia de cada comunidad respecto al mercado estadounidense y, por otro, la elasticidad precio-demanda media de los productos que exporta a dicho destino.

Esta elasticidad media se ha calculado como una media ponderada, utilizando el volumen de exportación de cada sector dentro de la comunidad autónoma como factor de ponderación. De este modo, la estimación refleja no solo la sensibilidad al precio de los distintos productos exportados, sino también la importancia relativa de cada uno de ellos dentro de la estructura exportadora regional. Los puntos en el gráfico representan las distintas Comunidades Autónomas: (1) Andalucía, (2) Cataluña, (3) Comunidad de Madrid, (4) Comunidad Valenciana y (5) País Vasco.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Data Comex y U.S. International Trade Commission (2025)

Andalucía se sitúa en una posición de alta vulnerabilidad relativa, al combinar una elasticidad precio-demanda ponderada muy elevada (0,92) con un nivel de dependencia del mercado estadounidense intermedio. Esta configuración la coloca en el cuadrante de mayor sensibilidad del gráfico, indicando que, aunque no es la comunidad más expuesta en términos de volumen relativo de exportaciones, sí es la más susceptible a cambios en los precios derivados de la imposición de aranceles

Este resultado es coherente con su patrón de especialización productiva, basado en bienes intensivos en recursos naturales, como el aceite de oliva, en línea con el modelo de Heckscher-Ohlin. Andalucía explota una clara ventaja comparativa derivada de su

dotación de factores, clima, tierra y tradición productiva, concentrando el 71% de las exportaciones españolas de aceite de oliva. Sin embargo, precisamente por tratarse de un producto relativamente estandarizado y con sustitutivos cercanos, esta ventaja comparativa resulta frágil ante la introducción de aranceles. El aumento del precio relativo rompe el equilibrio competitivo y genera desviación de comercio hacia países como Turquía o Túnez, lo que refleja un límite clásico de la especialización en commodities: su elevada exposición a la competencia en precios. Andalucía encarna así una paradoja bien conocida en la teoría del comercio internacional: los sectores donde un país es más competitivo en condiciones de libre comercio pueden ser también los más vulnerables cuando se introducen barreras.

La Comunidad Valenciana y el País Vasco constituyen el segundo grupo, situado en el cuadrante de alta vulnerabilidad estructural. Ambas comunidades combinan una dependencia elevada del mercado americano con un peso exportador significativo en relación con su PIB. Para la Comunidad Valenciana, Estados Unidos es el principal mercado extracomunitario, con 2.573 millones de euros exportados en 2025. La composición sectorial valenciana explica su elevada elasticidad ponderada: los aparatos y bienes de equipo eléctrico representan 1.074,06 millones, un 42% del total, seguidos por la semimanufactura con 773 millones, de los cuales 565 millones corresponden a productos cerámicos. La cerámica valenciana, con las baldosas del clúster de Castellón como producto principal, enfrenta un diferencial arancelario adverso frente a México, que opera bajo USMCA con arancel próximo al 10% y una demanda americana que se puede desviar hacia proveedores alternativos.

El País Vasco es la comunidad con mayor dependencia relativa del mercado estadounidense en relación con su PIB entre las analizadas, situándose en torno al 2%. No obstante, su elasticidad precio-demanda ponderada es inferior a la de la Comunidad Valenciana y significativamente menor que la de Andalucía. Este resultado sugiere que su principal fuente de vulnerabilidad no reside tanto en una elevada sensibilidad al precio de los productos exportados, sino en la propia intensidad de su exposición económica al mercado estadounidense. Esta configuración se explica, en gran medida, por la estructura de sus exportaciones. El País Vasco presenta una fuerte especialización en bienes industriales de alto valor añadido, como maquinaria, bienes de equipo, componentes de automoción, productos metalúrgicos (hierro y acero) y material eléctrico. Se trata, en su

mayoría, de bienes intermedios o de capital, integrados en procesos productivos más amplios, cuya demanda tiende a ser relativamente inelástica en el corto plazo, ya que su consumo está vinculado a decisiones de inversión o a necesidades industriales específicas.

Sin embargo, esta menor sensibilidad al precio no elimina el riesgo asociado al sector. Por el contrario, la elevada elasticidad de sustitución característica de estos productos implica que, aunque la demanda total no se contraiga de forma significativa, los compradores pueden reorientar sus decisiones hacia proveedores alternativos ante cambios en los precios relativos. En este sentido, el impacto de un arancel se manifestaría principalmente a través de una pérdida de cuota de mercado, más que mediante una reducción generalizada de la demanda. En consecuencia, el País Vasco se configura como una economía altamente expuesta en términos cuantitativos, debido a su intensa relación comercial con Estados Unidos, pero con una cesta exportadora relativamente resiliente en términos de sensibilidad al precio.

Cataluña es la mayor exportadora absoluta a EE. UU. de entre las cinco comunidades analizadas, con 4.205 millones de euros en 2025, representando el 25,2% del total de exportaciones españolas al mercado americano, y sin embargo su elasticidad ponderada es de las más bajas del gráfico, lo que la sitúa en una posición de vulnerabilidad moderada a pesar de su enorme peso exportador. Esta aparente contradicción se resuelve al analizar la composición sectorial de sus exportaciones: la perfumería representa el 15,2% de las exportaciones catalanas a EE.UU., el farmacéutico el 14,9%, la maquinaria el 11,4%, los plásticos el 4,8% y los productos químicos el 4,6%. Todos estos sectores presentan elasticidades precio-demanda bajas, inferiores a 0,5. La capacidad de empresas como Grifols, Puig o Almirall para absorber el sobre coste del 15% en sus márgenes o trasladarlo al consumidor americano sin pérdida significativa de cuota, dado el poder de marca en el segmento premium explica que Cataluña, pese a ser la comunidad con mayor exposición absoluta, sea la que mejor posición relativa ocupa en el gráfico.

La Comunidad de Madrid presenta la posición más confortable del conjunto analizado, con la elasticidad ponderada más baja y un peso exportador en relación con el PIB moderado. La Comunidad de Madrid se sitúa en cuarto lugar entre las CCAA exportadoras a EE.UU., con un valor de 2.106 millones de euros, representando el 4,4% de sus ventas al exterior. La estructura exportadora madrileña, dominada por servicios,

productos farmacéuticos de alto valor, aeronáutica y bienes de consumo premium, replica a menor escala el patrón catalán de especialización en sectores de baja elasticidad. Madrid exporta poco en sectores de más elevada elasticidad como lo que la aísla relativamente del impacto arancelario, aunque no de los efectos indirectos sobre el empleo y la inversión derivados de la incertidumbre comercial.

Como conclusión, bajo mi punto de vista y tras haber realizado el trabajo de investigación, la Comunidad Autónoma que se va a ver más impactada por el acuerdo UE-EE. UU. 2025 es la Comunidad Valenciana. Esta conclusión se fundamenta en la combinación de tres factores clave: una elevada dependencia del mercado estadounidense, un peso significativo de las exportaciones en su estructura económica y, especialmente, una composición sectorial concentrada en productos con una mayor elasticidad precio-demanda y elevada sustituibilidad, como es el caso del sector cerámico.

A diferencia de otras regiones, donde el riesgo se concentra en la intensidad de la exposición o en canales indirectos, la Comunidad Valenciana reúne simultáneamente una fuerte vinculación comercial con Estados Unidos y una mayor sensibilidad de su cesta exportadora ante incrementos de precios. Esto implica que los aranceles no solo pueden reducir su competitividad, sino también provocar una desviación efectiva de la demanda hacia otros proveedores internacionales, amplificando el impacto sobre su tejido productivo. Asimismo, la cuota española en EE. UU. ya venía retrocediendo frente a competidores como México, India y Turquía, y que una política arancelaria más agresiva de Estados Unidos dificultaría aún más la posición española. Dicho de otro modo, el riesgo valenciano no es solo vender menos, sino perder cuota de mercado frente a países con mejores condiciones de acceso o menores costes.

7.3. Posibles estrategias para amortiguar el impacto

A partir de los resultados obtenidos en el análisis, donde se identifica al sector agroalimentario como el más vulnerable, y a la Comunidad Valenciana como la región con mayor exposición estructural, resulta necesario plantear estrategias orientadas a mitigar los efectos del nuevo marco arancelario. Estas estrategias deben centrarse, fundamentalmente, en la diversificación de mercados, la diferenciación del producto y el refuerzo de la implantación comercial internacional.

En primer lugar, en el caso del sector agroalimentario, la estrategia no debe consistir en sustituir completamente el mercado estadounidense, sino en reducir la concentración del riesgo mediante la diversificación hacia mercados con demanda consolidada y potencial de crecimiento. Para el aceite de oliva, ICEX identifica a Japón como una alternativa especialmente relevante, debido al crecimiento sostenido de sus importaciones y a la percepción positiva del producto vinculada a la dieta mediterránea y a la calidad. Asimismo, Brasil aparece como un mercado de gran tamaño y potencial, aunque con mayores exigencias regulatorias.

En el caso del vino, la lógica de diversificación es similar. Canadá se presenta como un mercado estable y netamente importador, donde el vino español ya cuenta con una posición consolidada, mientras que México ofrece oportunidades en segmentos de consumo asociados a calidad y posicionamiento premium.

Con respecto al jamón, China emerge como uno de los mercados con mayor potencial a medio plazo. España se ha consolidado como el proveedor dominante de jamón curado en este mercado, llegando a representar prácticamente la totalidad de las importaciones de jamón con hueso. Además, la demanda se concentra en una base de aproximadamente 21,6 millones de consumidores urbanos de clase media-alta, que valoran especialmente la calidad, la autenticidad y el carácter gourmet del producto.

No obstante, más allá de la diversificación sectorial, el caso de la Comunidad Valenciana requiere una estrategia específica debido a su elevada exposición. En este sentido, la primera línea de actuación debe centrarse en reforzar la presencia en mercados europeos. Alemania es uno de los grandes mercados importadores europeos para la cerámica española, mientras que Francia presenta una demanda importadora elevada y una producción local insuficiente para cubrirla. El Reino Unido, por su parte, sigue siendo un destino relevante por tradición comercial y por el posicionamiento del azulejo español en segmentos de diseño y reforma, lo que justifica su inclusión como mercado de diversificación.

En segundo lugar, resulta fundamental avanzar en la diferenciación del producto. En un contexto en el que la competencia en precios se intensifica, especialmente en Estados Unidos, la transición hacia segmentos de menor elasticidad, como grandes formatos,

soluciones técnicas para arquitectura o aplicaciones de alto valor añadido, puede contribuir a reducir la vulnerabilidad frente a cambios en los precios relativos.

Por último, una tercera línea de actuación consiste en el refuerzo de la implantación comercial y logística en los mercados prioritarios. En el caso de Estados Unidos, donde las empresas españolas ya cuentan con redes de distribución consolidadas, la estrategia no debe ser el abandono del mercado, sino la consolidación de su presencia para defender cuota y mejorar el control sobre márgenes y posicionamiento. Paralelamente, resulta conveniente replicar estos modelos de implantación en mercados europeos clave como Alemania y Francia, con el objetivo de reducir la dependencia de un único destino extracomunitario.

Para terminar con las conclusiones, cabe recalcar que ninguna previsión sobre el impacto del acuerdo puede considerarse estable sin incorporar la dimensión de incertidumbre geopolítica que lo rodea. El acuerdo del 27 de julio de 2025 no es un tratado jurídicamente vinculante: así lo reconoce expresamente la Comisión Europea, que lo describe como un primer paso susceptible de ampliación, revisión y, por extensión, de modificación o suspensión. Esta naturaleza provisional convierte el 15% en un punto de partida, no en un suelo garantizado.

La administración Trump ha demostrado de forma sistemática una voluntad de utilizar el comercio exterior como instrumento de presión en disputas de naturaleza fundamentalmente política o de defensa, disolviendo la frontera entre política comercial y política exterior que el sistema multilateral construido en torno a la OMC había mantenido durante décadas. El episodio de marzo de 2026, en el que la administración amenazó con un embargo comercial total sobre España invocando la International Emergency Economic Powers Act en respuesta a posiciones españolas sobre el uso de bases militares y el gasto de defensa ilustra que el riesgo al que está expuesta la economía española no se agota en el nivel arancelario pactado, sino que incluye la posibilidad de restricciones unilaterales de carácter político cuyo impacto podría superar en magnitud al del propio arancel del 15%. Independientemente de la viabilidad jurídica de esa medida concreta, el efecto económico de la amenaza en sí misma es real: genera la incertidumbre regulatoria que inhibe las decisiones de inversión y deteriora las expectativas de los exportadores con la misma eficacia que un arancel convencional.

En suma, el acuerdo UE–EE. UU. reordena incentivos y obliga a un ajuste estratégico. A corto plazo, es razonable esperar que parte del coste se absorba vía márgenes y renegociaciones, especialmente en bienes complejos y contratos en curso. A medio plazo, el riesgo real se concentra en segmentos donde la sustitución es sencilla y en aquellos territorios donde unos pocos capítulos concentran gran parte de la exposición. Por ello, la recomendación que se desprende del análisis es doble: por un lado, reforzar la diversificación (no solo geográfica, también de producto/segmento) y, por otro, acelerar el movimiento hacia nichos de mayor valor añadido donde la competencia por precio es menos dominante. En paralelo, la evidencia sugiere que la respuesta institucional, como la coordinación sectorial y el acompañamiento a la internacionalización, puede ser un factor diferencial para amortiguar el impacto y ganar tiempo para la adaptación.

7.4. Limitaciones

A pesar del rigor del análisis realizado, este trabajo presenta una serie de limitaciones que deben ser consideradas. En primer lugar, el presente trabajo analiza un acuerdo bilateral cuyo entorno normativo ha experimentado transformaciones estructurales durante el propio proceso de redacción. El 20 de febrero de 2026, el Tribunal Supremo de Estados Unidos declaró inconstitucionales, por una mayoría de seis votos contra tres, todos los aranceles impuestos bajo la IEEPA, al considerar que dicha ley no autoriza al presidente a imponer aranceles sin delegación expresa del Congreso. Esta sentencia alteró el marco arancelario analizado en el capítulo 3 del presente trabajo apenas semanas antes de su entrega. Los aranceles recíprocos del 20% sobre la UE, que constituían el escenario contrafactual de referencia, fueron sustituidos por un arancel temporal del 10% bajo la Sección 122 del Trade Act de 1974, vigente hasta el 24 de julio de 2026 salvo que el Congreso lo prorogue. Esta inestabilidad normativa impide establecer conclusiones definitivas sobre el régimen arancelario a medio plazo y obliga a circunscribir el análisis al estado del sistema a marzo de 2026.

En segundo lugar, la estimación de elasticidades se ha basado, en muchos casos, en proxies sectoriales amplias y en fuentes heterogéneas, lo que implica que los valores utilizados no siempre capturan con precisión el comportamiento específico de cada producto o segmento dentro de cada industria. En particular, la utilización de elasticidades agregadas para sectores como el automovilístico, químico o agroalimentario puede

ocultar diferencias relevantes entre productos con distintos niveles de diferenciación, posicionamiento o estructura de mercado.

En tercer lugar, el análisis se centra fundamentalmente en la exposición directa e indirecta a Estados Unidos, pero no incorpora de forma completa otros canales de transmisión relevantes, como los efectos financieros, los cambios en tipos de cambio o las posibles desviaciones de comercio hacia terceros mercados. Asimismo, la medición de la exposición indirecta a través de cadenas globales de valor se ha abordado de manera aproximada, sin disponer de matrices input-output detalladas a nivel bilateral que permitan cuantificar con mayor precisión estos efectos.

Otra limitación relevante es el carácter estático del análisis. Las elasticidades y estructuras comerciales utilizadas reflejan una situación determinada en el tiempo, pero no capturan posibles ajustes dinámicos por parte de las empresas, como la diversificación de mercados, la relocalización productiva o la adaptación de estrategias comerciales ante cambios en la política arancelaria.

7.5. Líneas de investigaciones futuras

El análisis realizado pone de manifiesto diversas líneas de investigación futura de especial relevancia en el actual contexto de transformación del comercio internacional.

En primer lugar, resulta especialmente pertinente profundizar en el impacto del nuevo entorno arancelario sobre la inversión extranjera directa y los procesos de relocalización productiva. El diferencial existente entre los países del USMCA, con acceso preferencial al mercado estadounidense y economías como la española, sujetas a aranceles del 15% o superiores, genera incentivos claros para la reconfiguración de las cadenas globales de valor. En particular, las empresas españolas con orientación exportadora hacia Estados Unidos podrían optar por trasladar parte de su producción a países como México o Canadá con el objetivo de evitar los costes arancelarios. En este sentido, una línea de investigación prometedora consistiría en analizar si el acuerdo UE-EE. UU. ha comenzado a generar ya flujos de inversión directa en esta dirección, utilizando datos desagregados por sector y destino, así como en evaluar en qué medida estos movimientos responden a decisiones coyunturales o a cambios estructurales en la organización de la producción internacional.

En segundo lugar, el trabajo abre la puerta a un análisis más profundo del impacto asimétrico del acuerdo UE-EE. UU. entre los distintos Estados miembros de la Unión Europea. Aunque el acuerdo se negocia a nivel comunitario, sus efectos son claramente heterogéneos debido a las diferencias en la estructura productiva de cada país. Economías como Alemania, con un peso muy elevado del sector automovilístico, o Francia, con una mayor especialización en sectores como el vino o los bienes de lujo, presentan intereses potencialmente divergentes respecto a los de España. En este contexto, futuras investigaciones podrían centrarse en modelizar las preferencias negociadoras de los principales Estados miembros y analizar si el acuerdo alcanzado refleja un equilibrio de intereses o, por el contrario, responde a una asimetría en la capacidad de influencia dentro de la Unión Europea.

Por último, resulta especialmente relevante profundizar en el impacto de los aranceles sobre el poder adquisitivo del consumidor estadounidense y sus efectos sobre la demanda de importaciones. Las estimaciones recientes sugieren que el endurecimiento del régimen arancelario puede traducirse en una pérdida significativa de renta real para los hogares estadounidenses, lo que introduce un canal adicional de transmisión que no queda plenamente capturado por las elasticidades precio utilizadas en este trabajo. En este sentido, futuras investigaciones podrían tratar de descomponer el impacto total de los aranceles en dos componentes diferenciados: por un lado, el efecto precio-sustitución, que recoge la capacidad de los consumidores para cambiar entre proveedores; y, por otro, el efecto renta, derivado de la contracción del consumo agregado. Este enfoque permitiría obtener una visión más completa del impacto sobre las exportaciones españolas, especialmente en aquellos sectores más sensibles al ciclo económico y al nivel de renta del consumidor final.

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

ADVERTENCIA: Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, María Parra Galí, estudiante de 5º E-3 C de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado “ El acuerdo EEUU-UE de agosto 2025 y su impacto en la economía española: Sectores, regiones y perspectivas” , declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
4. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
5. **Interpretador de código:** Para realizar análisis de datos preliminares.
6. **Estudios multidisciplinares:** Para comprender perspectivas de otras comunidades sobre temas de naturaleza multidisciplinar.
7. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
8. **Generador previo de diagramas de flujo y contenido:** Para esbozar diagramas iniciales.
9. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
10. **Generador de problemas de ejemplo:** Para ilustrar conceptos y técnicas.
11. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
12. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 25 de marzo de 2026

Firma: ____ María Parra Galí _____

8. Bibliografia

Abboushi, S. (2010). Trade protectionism: Reasons and outcomes. *Competitiveness Review*, 20(5), 384–394.

Acció. (2025). *Afectació dels aranzels de Trump a les relacions comercials de Catalunya amb els EUA* [PDF]. Generalitat de Catalunya, Departament d'Empresa i Treball. <https://www.accio.gencat.cat/web/.content/banconeixement/documents/informes/2025/ACCIO-Afectacio-aranzels-Trump-relacions-comercials-catalunya-estats-units.pdf>

Acció / Generalitat de Catalunya. (2025). *Estadístiques de comerç exterior de Catalunya 2024*. Departament d'Empresa i Treball, Generalitat de Catalunya. <https://acc.io/estadistiques-comerç-exterior>

Akhtar, S. I. (2025). *U.S.–EU Tariffs and Trade Framework Agreement* (CRS In Focus IF13107). Congressional Research Service. <https://www.congress.gov/crs-product/IF13107>

American Iron and Steel Institute. (2025, January 27). *Steel imports up 2.5% in 2024*. <https://www.steel.org/2025/01/steel-imports-up-2-5-in-2024/>

Andalucía TRADE / Junta de Andalucía. (2025, febrero). *Informe de comercio exterior de Andalucía 2024*. Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda).

Antràs, P. (2020). *De-globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age*. Harvard University – Department of Economics.

Bairoch, P., & Kozul-Wright, R. (1996). *Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in The World Economy*. *UNCTAD Discussion Papers 113*, United Nations Conference on Trade and Development.

BBVA Research (García Larrainzar, M., Muñoz Gijón, J., Santillán Baldeon, P., & Cardoso Lecourtois, M.). (2025). *La relación comercial España – EE. UU. ante el posible*

aumento de aranceles (BBVA Research). https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2025/01/La-relacion-comercial-Espana-EEUU-ante-el-posible-aumento-de-aranceles_edi.pdf

CaixaBank Research. (2025, 29 de julio). *Acuerdo comercial entre EE. UU. y la Unión Europea*. <https://www.caixabankresearch.com/es/publicaciones/notas-breves-actualidad-economica-y-financiera/internacional/acuerdo-comercial-entre>

CaixaBank Research. (2025). *Informe sectorial: Comunitat Valenciana, estructura exportadora y exposición arancelaria 2024*. <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/comunitat-valenciana>

CaixaBank Research. (2025, 7 de octubre). *¿Qué regiones pueden verse más afectadas por los aranceles de Trump?* <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/regiones-pueden-verse-mas-afectadas-aranceles-trump>

CaixaBank Research. (2025, 27 octubre). *Observatorio sectorial: Impacto de los aranceles en sectores clave (1S 2025)*. https://www.caixabankresearch.com/sites/default/files/content/file/2025/10/27/91184/observatorio-sectorial-1s-2025_en_tariffs.pdf

CaixaBank Research. (2026). *Monitor del sector exterior: País Vasco 2024*. <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/pais-vasco>

Cámara de Comercio de España. (2026, Febrero 23). *Nota de análisis actualizada: Situación de la política arancelaria de Estados Unidos–UE: impacto sobre el comercio de bienes con España* [PDF].

Cámara de Comercio de Valencia. (2025, abril). *Estados Unidos*. <https://www.camaravalencia.com/wp-content/uploads/2025/04/Estados-Unidos-marzo-2025.pdf>

Cámara de Comercio de Valencia. (2025, noviembre). *Estados Unidos*. <https://www.camaravalencia.com/wp-content/uploads/2025/11/Estados-Unidos-noviembre-2025.pdf>

Castellón al Día. (n.d.). *Ascer augura que el mercado cerámico de EE. UU. repuntará un 3% en 2026*. *El Mundo*. <https://castellonaldia.elmundo.es/economia/ceramica/ascer-augura-que-el-mercado-ceramico-de-eeuu-repuntara-un-3-en-2026-HF25313433>

Castellón Plaza. (2025, July 28). *Efecto del arancel del 15% de EEUU en Castellón: las exportaciones podrían perder 100 millones, 57 millones en el azulejo*. <https://castellonplaza.com/castellonplaza/plazaceramica/efecto-del-arancel-del-15-eeuu-en-castellon-las-exportaciones-podrian-perder-100-millones-57-millones-en-el-azulejo>

Conde Fernández-Oliva, E. C. (s. f.). *Los efectos económicos y fiscales de los derechos de importación*. Colegio Universitario San Pablo (CEU).

Congressional Budget Office. (2023). *How sensitive is demand for prescription drugs to changes in price?*

Congressional Budget Office. (2002). *Issues in designing a prescription drug benefit for Medicare*.

Coppelli Ortiz, G. (2019). Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030. *Anuario Español de Derecho Internacional*, 35.

Deyon, P. (n.d.). *Los orígenes de la Europa moderna: El mercantilismo*.

Domínguez, T. E. (1995). *Teoría de Heckscher-Ohlin: factores y comercio internacional (Tema 4)*. Universidad de Valencia.

Eustat / Instituto Vasco de Estadística. (2025). *Estadística de comercio exterior del País Vasco 2024*. Eustat.

European Commission. (2025). *The EU-US trade deal: Restoring stability and predictability*. https://commission.europa.eu/topics/trade/eu-us-trade-deal_en

Farmaindustria. (2025, 22 de agosto). *Los nuevos aranceles de EE.UU. a los medicamentos amenazan las cadenas globales de suministro, obstaculizan la I+D y perjudican a los pacientes de todo el mundo.* <https://www.farmaindustria.es/web/prensa/notas-de-prensa/2025/08/22/los-nuevos-aranceles-de-eeuu-a-los-medicamentos-amenazan-las-cadenas-globales-de-suministro-obstaculizan-la-id-y-perjudican-a-los-pacientes-de-todo-el-mundo/>

Federal Register. (2025, April 23). *Ceramic tile from India: Final affirmative countervailing duty determination and final affirmative critical circumstances determination, in part.* <https://www.federalregister.gov/documents/2025/04/23/2025-06909/ceramic-tile-from-india-final-affirmative-countervailing-duty-determination-and-final-affirmative>

Forbes España. (2025, 10 diciembre). *El déficit comercial de España con EE. UU. se dispara un 35,2% hasta noviembre tras los aranceles.* <https://forbes.es/economia/859641/el-deficit-comercial-de-espana-con-eeuu-se-dispara-un-352-hasta-noviembre-tras-los-aranceles/>

Gabinete Económico de CCOO. (2025, febrero). *Andalucía, País Vasco y Comunidad Valenciana, las comunidades más expuestas a los posibles aranceles de Trump*

HSF Kramer. (2025, 1 de septiembre). *The US-EU Trade Deal: What does it mean and will it last?* <https://www.hsfkramer.com/notes/crt/2025-09/deal>

ICEX España Exportación e Inversiones. (2026, febrero). *Las exportaciones españolas de bienes crecen en 2025 y superan los 387.000 millones de euros.* Ministerio de Economía. https://www.icex.es/es/sala-prensa/notas-de-prensa/2026/02/ICEX_Balanza_Comercial_2025

ICEX España Exportación e Inversiones. (n.d.). *Azulejo: El azulejo español en Estados Unidos (Radar ICEX: Aranceles en Estados Unidos).*

ICEX España Exportación e Inversiones. (2025). *El mercado de la cerámica en Alemania 2025.* Oficina Económica y Comercial de España en Berlín.

ICEX España Exportación e Inversiones. (2025). *El mercado del aceite de oliva en Japón 2025*. Oficina Económica y Comercial de España en Tokio.

ICEX España Exportación e Inversiones. (2025). *El mercado del jamón y la charcutería en China 2025: Resumen ejecutivo*. Oficina Económica y Comercial de España en Shanghái.

ICEX España Exportación e Inversiones. (2025). *El mercado del vino en Canadá 2025*. Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa.

ICEX España Exportación e Inversiones. (2024). *El mercado del vino en México 2024*. Oficina Económica y Comercial de España en Ciudad de México.

Krueger, A. O., & Tuncer, B. (1982). An Empirical Test of the Infant Industry Argument. *American Economic Review*, 72(5), 1142–1152.

Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469–479.

Krugman, P. (1991). *Geography and trade*. MIT Press.

Love, P., & Lattimore, R. (2015). *Comercio internacional: ¿Libre, justo y abierto?* Esenciales OCDE. OECD Publishing / Universidad Nacional Autónoma de México.

Luke JR, Tonsor GT, Schroeder TC. U.S. meat demand elasticity estimates: using publicly available data versus scanner data. *Agricultural and Resource Economics Review*. Published online 2026:1-20. doi:10.1017/age.2025.10020

Martínez Sánchez, J. M. (2000). Acerca de las teorías del comercio internacional. *Laberinto*, (4), 62–71.

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. (2025). *Informe especial bilateral: Estados Unidos 2024*.

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. (2025, febrero). *Informe mensual de comercio exterior. Diciembre de 2024*. Secretaría de Estado de Comercio / DataComex. <https://comercio.gob.es/es-es/NotasPrensa/2025/Paginas/comex-diciembre-2024.aspx>

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. Secretaría de Estado de Comercio. (2025). *DataComex: Estadísticas de comercio exterior*. <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiNjgyMjA1ZDQzMmE3Zi00YTRmLWI0MjQ0NjNhZTc5MjY3MGU1IiwidCI6ImM5YTkyOTU2LWVlYWVtNDA1OS1iYWVlLTVINGUxM2I3ZDA1ZSIsmiOjI9&pageName=ReportSection56da6caf6065353120b1>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2025). *Informe mensual de comercio exterior: Último período*.

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2025). *DataComex: Estadísticas de comercio exterior de España — consulta detallada de exportaciones por destino y periodo (consulta realizada el DD MM AAAA)*. <https://datacomex.comercio.es/Query/DrillDown?action=drilldown&eje=Columnas&valor=2025&unvalor=%5bFechas%5d.%5b2025%5d&nivel=1&otroValor=total&otroNivel=0&id=2>

Nelson, J. P. (2013). *Meta-analysis of alcohol price and income elasticities—with corrections for publication bias*. *Health Economics Review*, 3(17)

Nicita, A., Ognitsev, V., & Shirotori, M. (2013). *Global supply chains: Trade and economic policies for developing countries* (Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 55; UNCTAD/ITCD/TAB/56). United Nations Conference on Trade and Development.

Obstfeld, M. (2016, 8 de septiembre). Tariffs do more harm than good at home. Fondo Monetario Internacional. <https://www.imf.org/es/blogs/articles/2016/09/08/tariffs-do-more-harm-than-good-at-home>

OECD. (1985). *Costs and Benefits of Protection*. Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.

OECD. (2017). *Non-tariff measures and their impact on trade*. Organisation for Economic Co-operation and Development. https://www.oecd.org/en/publications/non-tariff-measures_0c23506e-en.html

Office of the United States Trade Representative. (2026). *The President's 2026 Trade Policy Agenda*.

Organización Mundial del Comercio. (2025). ¿Qué efectos tendrían los aranceles en la economía? *Blog del Economista Jefe*. https://www.wto.org/spanish/blogs_s/ce_ralph_ossa_s/blog_ro_11apr25_s.htm

PORCELANOSA Grupo. (n.d.). *Showroom locator*. Retrieved March 11, 2026, from <https://www.porcelanosa.com/en/showroom-locator/>

Requeijo, J. (s. f.). *Ideas y creencias en la teoría del intercambio internacional: el teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson*. Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Reuters. (2026, February 20). *U.S. Supreme Court rejects Trump's global tariffs*. <https://www.reuters.com/legal/government/us-supreme-court-rejects-trumps-global-tariffs-2026-02-20/>

Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*.

Rodrik, D. (2011). *La paradoja de la globalización: Democracia y el futuro de la economía mundial*. Antoni Bosch.

SERNAUTO. (2025, July 27). *Valoración de SERNAUTO ante el acuerdo alcanzado entre Estados Unidos y la Unión Europea en materia de aranceles*. <https://www.sernauto.es/en/sala-de-prensa/noticias/valoracion-de-sernauto-ante-el-acuerdo-alcanzado-entre-estados-unidos-y-la-union-europea-en-materia-de-aranceles>

The White House. (2025, June 3). *Fact sheet: President Donald J. Trump increases Section 232 tariffs on steel and aluminum*. <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/06/fact-sheet-president-donald-j-trump-increases-section-232-tariffs-on-steel-and-aluminum/>

The White House. (2025, 28 de julio). *Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal*. <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/>

Tile Council of North America. (2025, April 30). *2024 U.S. Ceramic Tile Market Update*.

U.S. Customs and Border Protection. (2025, July 11). *Are there tariff duties on goods imported from Mexico, Canada, and the United States? (USMCA)*.
https://www.help.cbp.gov/s/article/Article-1160?language=en_US

U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. (2024, November). *Oil Crops Outlook*.

U.S. International Trade Commission. (2025). *Ceramic tile from India* (Investigation No. 731-TA-1688 (Final), Publication No. 5630). U.S. International Trade Commission.

U.S. International Trade Commission. (2020). *Certain chassis and subassemblies thereof from China* (Investigation Nos. 701-TA-624 and 731-TA-1450, Publication No. 5187).

U.S. International Trade Commission. (2021). *Mobile access equipment from China* (Investigation Nos. 701-TA-650 and 731-TA-1525 (Final), Publication No. 5242).

U.S. International Trade Commission. (2013). *Olive oil: Conditions of competition between U.S. and major foreign supplier industries* (Investigation No. 332-537, Publication No. 4419).

U.S. International Trade Commission. (2024). *Steel concrete reinforcing bar from Algeria, Bulgaria, Egypt, and Vietnam* (Investigation Nos. 701-TA-745–748 and 731-TA-1704–1707 (Final), Publication No. 5565).

Riker, D. (2025). *Trade elasticities, transport costs, and employment in U.S. manufacturing* (Economics Working Paper 2025-06-B). U.S. International Trade Commission

Vinetur. (2025, May 16). *US wine market 2024*.

World Bank. (n.d.). *WITS – World Integrated Trade Solution: Comtrade exports to the United States, 2024 (Product code 021011)*.
<https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/ALL/year/2024/tradeflow/Exports/partner/USA/product/021011>

Zehra, N. (2011). The realist state and deglobalization. *Policy Perspectives*, 8(2), 33–52.
Pluto Journals.