Cámara de Comercio de España

Nota analítica

Aproximación de posibles efectos de las tasas arancelarias en las exportaciones de bienes españoles a Estados Unidos

1. Antecedentes

En los últimos años, las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos han experimentado tensiones que han afectado a las transacciones entre el país norteamericano y España, como miembro de la UE. Estas dificultades se han puesto de manifiesto a través de la imposición de aranceles a las importaciones estadounidenses de productos clave procedentes de Europa. Sectores como el agroalimentario, la siderurgia y algunas industrias manufactureras han sido objeto de medidas proteccionistas por parte de EE.UU., lo que ha afectado a la competitividad en este mercado de las exportaciones europeas en general, y españolas en particular.

Más concretamente, en junio de 2018 la Administración Trump, durante su primer mandato, impuso aranceles del 25% al acero y del 10% al aluminio procedente de Europa. Además, en octubre de 2019 se aplicaron aranceles del 25% a ciertos productos agroalimentarios europeos. Entre ellos, el aceite de oliva, el vino, el queso, y otros productos emblemáticos de España. Estas últimas tasas obedecieron a una reacción estadounidense, en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), por las ayudas públicas europeas a la empresa aeronáutica Airbus.

Aparte del agroalimentario, otros sectores afectados fueron el aeronáutico y el automovilístico, así como los bienes de lujo y determinados productos tecnológicos.

Si bien este incremento de las tarifas arancelarias tuvo un impacto limitado en las exportaciones totales de bienes que se destinaron al mercado estadounidense desde España, el efecto en las ramas de actividad afectadas fue muy significativo. Por ejemplo, el descenso de las exportaciones españolas de acero a EE.UU. fue del 25% en volumen. En valor, la reducción fue ligeramente inferior porque algunas empresas trataron de mantener la cifra de negocio asumiendo una reducción en los márgenes y buscando, además, exenciones temporales, acuerdos con importadores o, en lo posible, modificaciones en formatos.

A pesar de que en 2021 la UE y EE.UU. alcanzaron un acuerdo para eliminar los aranceles que gravaban a estos metales y sustituirlos por un sistema de cuotas o contingentes arancelarios que permite exportar un volumen determinado de producto sin aplicar tasas arancelarias, la recuperación de las exportaciones de acero y aluminio experimentada a partir de 2022 fue parcial, y no se han vuelto a alcanzar los niveles previos a 2018. Además, a lo anterior hay que añadir cómo la crisis energética en Europa ha incrementado los costes de producción de estas materias primas, limitando aún más su competitividad frente a otros mercados globales.

Los productos agroalimentarios afectados por la aplicación de la subida arancelaria fueron los más perjudicados, beneficiándose de esta situación países del norte de África, pero también Italia o Grecia, cuyas exportaciones de vino y aceite de oliva al país norteamericano quedaron exentas de aranceles (no así otros productos tradicionales de estos países, como quesos o licores). Las exportaciones de aceite de oliva español se redujeron en torno a un 70% durante el periodo 2019-2020, tanto en volumen como en valor, mientras las de vino disminuyeron entre un 12-15% en valor, y algo menos en volumen ya que algunas bodegas redujeron márgenes para mantener precios competitivos. En este caso, aunque la mayoría de estos aranceles fueron eliminados en 2021, la pérdida de cuota de mercado ha sido difícil de recuperar para las empresas españolas.

2. La política arancelaria de la nueva Administración estadounidense

Tras la reciente toma de posesión de Donald Trump como nuevo presidente de EE. UU. en enero de 2025, se ha anunciado la intención de penalizar a la UE con nuevos aranceles ante las medidas europeas que, según la nueva Administración, existen contra las compañías tecnológicas de EE.UU. y a la vista del superávit comercial europeo en bienes frente a la economía norteamericana. Además, ha amenazado con considerar a los sistemas de imposición de valor agregado, como el IVA, como un tipo de tarifa arancelaria para justificar la puesta en marcha de aranceles recíprocos.

Si bien lo anterior aún no se ha manifestado en medidas concretas, lo que ya se ha manifestado en una orden ejecutiva a aplicar son aranceles del 25% sobre todo el acero y el aluminio que importe Estados Unidos.

En este contexto, una posible imposición de aranceles a las importaciones estadounidenses de productos europeos en general, y españoles en particular, podría suponer consecuencias para la economía española en función de su alcance. En

principio, el efecto directo sería limitado ya que el grueso de las exportaciones españolas se dirige a la UE y resto de Europa (en torno al 73,7% en 2024), mientras que las ventas a EE. UU. supusieron el 4,7% del total de exportaciones durante ese mismo periodo. No obstante, como se demostró en la primera etapa de Trump como presidente de EE.UU., el impacto sí podría ser importante en los sectores con una exposición mayor al mercado americano, como bienes de equipo, semimanufacturas y, sobre todo, productos agroalimentarios.

3. Impacto de una subida de los aranceles en las exportaciones españolas a EE.UU.

3.1. Objetivo y metodología

En relación con lo anterior, desde la Cámara de Comercio de España se ha llevado a cabo un análisis econométrico sobre el posible impacto que tendría la imposición de aranceles generalizados a los productos que Estados Unidos importa desde España.

Para llevar a cabo este ejercicio se ha partido de la información sobre la imposición arancelaria existente en la actualidad entre EE.UU. y España, detallada en la base de datos *World Integrated Trade Solution* (WITS) del Banco Mundial[1], que proporciona datos precisos sobre comercio internacional y series históricas de los aranceles aplicados en los distintos países. Más concretamente, se ha utilizado como arancel de referencia para las importaciones que el país norteamericano realiza de productos españoles el promedio ponderado de aranceles efectivamente aplicados, que coincide con el promedio ponderado de aranceles aplicados correspondiente al régimen de nación más favorecida.

Estos datos se han completado con la serie histórica de las exportaciones de España a EE.UU., tanto totales como relativas a algunas de las ramas de actividad más importantes en el comercio bilateral entre los dos países. La fuente de esta información es la Agencia Tributaria[2].

En el estudio llevado a cabo se ha añadido información sobre la evolución de otras variables que también podrían ejercer impacto en las importaciones de Estados Unidos

[1] Solución Comercial Integrada Mundial (WITS) | Datos sobre exportaciones, importaciones, aranceles, MNA

[2] Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT

desde España, como son el tipo de cambio euro/dólar, el crecimiento de la economía norteamericana y otros indicadores de competitividad bilaterales.

El **objetivo** de este ejercicio es aislar el efecto que podría suponer en las exportaciones españolas a EE.UU. una subida generalizada de los aranceles que gravan la compra de productos europeos por los consumidores y empresas del país norteamericano, tratando de acotar en lo posible la atribución a este incremento arancelario de impactos que corresponderían a la evolución de otras variables.

3.2. Resultados agregados

En el ejercicio efectuado se han planteado 3 posibles escenarios arancelarios, generalizados para todos los tipos de productos: un arancel del 10% a las importaciones estadounidenses de bienes procedentes de la UE, y de España en particular; un arancel del 20%; o un arancel del 25%.

Tabla 1. Impacto estimado de un incremento de los aranceles en EE.UU. sobre las exportaciones españolas a ese país.

Arancel en 2022 (%)*	2,84
Exportaciones España-EE. UU. (año 2024)	**18.179,1 M€**

		Rango del impacto**	
Arancel	**Impacto en exportaciones España-EE. UU.**	***Impacto máximo***	***Impacto mínimo***
10%	**-6,0%**	*-7,7%*	*-4,2%*
	-1.084,2 M€	*-1.398,6 M€*	*-769,8 M€*
20%	**-14,3%**	*-18,4%*	*-10,1%*
	-2.598,5 M€	*-3.352,0 M€*	*-1.844,9 M€*
25%	**-18,5%**	*-23,8%*	*-13,1%*
	-3.355,6 M€	*-4.328,7 M€*	*-2.382,4 M€*

* Promedio ponderado de aranceles efectivamente aplicados en 2022. Se ha supuesto que las tarifas arancelarias se han mantenido sin cambios hasta 2024.

** El rango del impacto refleja la incertidumbre de la estimación, estableciendo un intervalo de confianza al 95% en el que se especifican los límites mínimo y máximo entre los que pudiera encontrarse el resultado final.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (*World Integrated Trade Solution database*), Ministerio de Economía, Comercio y Empresa (Datacomex).

De acuerdo con los datos que muestra la Tabla 1, en un escenario donde EE.UU. estableciese un **arancel del 10%** generalizado a las importaciones de bienes producidos en la UE, **las exportaciones de productos españoles al país norteamericano podrían caer entre un 4,2% y un 7,7% respecto a las registradas en 2024, con una reducción media del 6,0% (-1.084,2 millones de euros)**[3].

Si los aranceles alcanzaran el **20%,** el impacto sería más severo, con una **caída de las exportaciones españolas a EE.UU. entre un 10,1% y un 18,4%, con un efecto central estimado del -14,3% respecto a 2024**. En términos monetarios, esto supondría una disminución media de 2.598,5 millones de euros, con un impacto potencial que podría situarse entre -1.844,9 y -3.352,0 millones de euros.

Finalmente, en un escenario aún más proteccionista, con **aranceles del 25%, las exportaciones españolas a EE.UU. podrían reducirse entre un 13,1% y un 23,8%, con una caída media estimada del -18,5%.** Esto se traduciría en una pérdida aproximada de 3.355,6 millones de euros respecto a las ventas totales destinadas al país norteamericano en 2024, aunque el impacto podría oscilar entre -2.382,4 y -4.328,7 millones de euros, dependiendo de la sensibilidad real de las exportaciones a los aranceles.

Estos resultados reflejan la incertidumbre inherente a la estimación, mostrando que, aunque el impacto exacto no puede determinarse con precisión absoluta, la reducción de las exportaciones españolas a EE.UU. podría llegar a ser significativa en el escenario más adverso, con consecuencias económicas importantes para los sectores más afectados.

3.3. Resultados por sectores (selección)

El análisis anterior se ha extendido a 5 de las clases de productos que más se exportan anualmente a Estados Unidos desde España. En concreto:

- Los capítulos vinculados a “Máquinas, aparatos mecánicos y aparatos y material eléctrico” exportaron a EE.UU. más de 4.000 millones de euros en 2024.

  Se vendieron asimismo “Productos alimenticios y tabaco” (productos de la agricultura, la ganadería, la pesca, la industria agroalimentaria y el tabaco) por

[3] Se refiere al impacto únicamente atribuible al incremento de los aranceles, manteniéndose sin cambios otras variables que también podrían tener influencia en las exportaciones españolas a EE.UU., como el crecimiento de la economía norteamericana, el tipo de cambio euro/dólar o la evolución de la competitividad de los productos españoles respecto a los producidos en EE.UU., entre otras.

valor de 3.567 millones de euros ese mismo año.

- Se exportaron "Productos químicos y farmacéuticos" por importe de 3.186 millones de euros.
- Las exportaciones de "Manufacturas de piedra, yeso, vidrio y joyería" ascendieron a 1.183 millones de euros.
- Y, por último, las exportaciones españolas a EE.UU. de "Metales y sus manufacturas" alcanzaron casi 1.000 millones de euros (984 millones de euros) en 2024.

Tabla 2. Impacto porcentual estimado de un incremento de los aranceles en EE.UU. sobre las exportaciones españolas por clase de producto *(selección).*

Capítulos TARIC**	Aranceles 2022 (en %)*	Exportación 2024 (Mill €)	Impacto en las exportaciones españolas a EE.UU. (%)		
			Arancel 10%	Arancel 20%	Arancel 25%
Productos alimenticios y tabaco	7,45	3.566.557,92	-0,9%	-4,3%	-6,0%
Máquinas, aparatos mecánicos, aparatos y material eléctrico	1,09	4.013.901,95	-10,4%	-22,1%	-27,9%
Metales y sus manufacturas (hierro, acero, aluminio, plomo, cobre, cinc, …)	1,37	984.246,72	-3,7%	-8,1%	-10,3%
Productos químicos y farmacéuticos	1,03	3.185.893,69	-6,2%	-13,1%	-16,5%
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio y joyería	1,76	1.183.496,02	-0,7%	-1,5%	-1,9%

* Promedio ponderado de aranceles efectivamente aplicados en 2022. Se ha supuesto que las tarifas arancelarias se han mantenido sin cambios hasta 2024.

** Clasificación TARIC: Sistema de clasificación de productos en la Unión Europea.

- Productos alimenticios: Capítulos TARIC 02-24 (excepto 06. Plantas vivas, productos de floricultura).
- Máquinas, aparatos mecánicos, aparatos y material eléctrico: Capítulos TARIC 84-85.
- Metales y sus manufacturas: Capítulos TARIC 72-81.
- Productos químicos y farmacéuticos: Capítulos TARIC 28-38.
- Manufacturas de piedra, yeso, vidrio, joyería: Capítulos TARIC 68-71.
- Plástico, caucho y sus manufacturas: Capítulos TARIC 39-40.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, (*World Integrated Trade Solution database*), Ministerio de Economía, Comercio y Empresa (Datacomex).

El impacto de un incremento en los aranceles de EE.UU. sobre las importaciones procedentes de España será diferente según el tipo de producto, dependiendo del arancel medio aplicado en la actualidad, del valor de las exportaciones de los distintos bienes, así como de la sensibilidad de cada capítulo exportador a estos cambios.

De acuerdo con los resultados de la Tabla 2, "Productos alimenticios y tabaco", que enfrentaban hasta ahora un arancel medio del 7,45%, mostraría un impacto moderado. Un aumento de los aranceles hasta situarlos en el 10% podría reducir sus exportaciones a EE. UU. en apenas un 0,9%, mientras que con un arancel del 25%, la caída en las ventas al país norteamericano podría alcanzar el 6,0%. Este resultado es un promedio de todo el grupo, por lo que pueden existir productos específicos de este grupo con una mayor sensibilidad a la política arancelaria, como pudiera ser el caso del aceite de oliva o el vino, como ya se comprobó durante el incremento de aranceles registrado durante el primer mandato de la Administración Trump.

Los bienes pertenecientes al grupo "Máquinas, aparatos mecánicos y aparatos y material eléctrico" serían los más sensibles ante un incremento de los aranceles a las importaciones de EE. UU. procedentes de España. En concreto, si el arancel de este tipo de productos se elevara al 10%, la disminución de las ventas al país norteamericano rondaría el 10,4%, aunque podría alcanzar el 27,9% si el incremento de las tarifas arancelarias las situara en el 25%. La disminución media de las exportaciones podría ser del 22,1% si el arancel ascendiera al 20%. En principio, se trata del sector más sensible al eventual incremento de las barreras arancelarias en EE.UU.

El impacto en "Metales y sus manufacturas" sería menos severo que en el caso anterior de la maquinaria, pero también sería relevante. Con un arancel del 10%, las exportaciones de este tipo de productos a EE.UU. podrían caer un 3,7%, mientras que con un nivel del 25%, la reducción podría llegar al 10,3%, pasando por el 8,1% si las tarifas arancelarias se situaran en el 20%.

Las ventas a EE.UU. de "Productos químicos y farmacéuticos" son también particularmente sensibles a la evolución de los aranceles estadounidenses. Un arancel del 10% podría reducir las exportaciones de esta clase de bienes en un 6,2%. Si el arancel se incrementara hasta el 20%, la disminución podría ser del 13,1%, mientras que si fuera del 25% disminuirían las ventas a EE.UU. de Productos químicos y farmacéuticos en un 16,5%.

Por último, “Manufacturas de piedra, yeso, vidrio y joyería”, a pesar de enfrentar un arancel más alto (1,76%) que, en el caso de los otros capítulos analizados, excepto los productos alimenticios, presentan la menor sensibilidad a los cambios en las tarifas arancelarias, con reducciones que irían desde el 0,7% al 1,9%, dependiendo del escenario arancelario.

4. Conclusiones

En resumen, el efecto directo que podría tener en España la imposición de aranceles a las importaciones de bienes que realice EE.UU., en principio, sería limitado, ya que el grueso de las exportaciones españolas se dirige a la UE y resto de Europa (en torno al 74% del total).

Por ejemplo, en el escenario más desfavorable, si los aranceles estadounidenses a las importaciones de bienes producidos en España se elevaran al 25%, las exportaciones españolas a ese país podrían llegar a reducirse hasta en un 18,5% (pudiendo alcanzar el -23,8% de acuerdo con el límite máximo del intervalo). No obstante, es preciso destacar que se trata de un impacto que quedaría limitado al 5% de las exportaciones totales de bienes de la economía española, que es el peso que representan las ventas a Estados Unidos sobre el total de exportaciones de productos generados en España.

No obstante, lo anterior no es óbice para que sí pueda existir un impacto importante en ciertos tipos de producto con una exposición mayor al mercado estadounidense, como maquinaria, productos químicos, metales y algunos productos agroalimentarios.

Adicionalmente a estos impactos estimados, a la materialización efectiva de esta política de corte proteccionista desde EE.UU. se añadirían posibles efectos indirectos. Por un lado, las menores ventas de los sectores afectados podrían trasladarse al resto de la economía por la vía de una menor demanda de los productos y servicios intermedios necesarios para su producción. Por otro lado, el impacto que los aranceles norteamericanos podrían tener en los principales socios comerciales de España, como pueden ser Alemania, Francia o Italia, repercutiría negativamente en el crecimiento económico de estos países y/o en una menor demanda de inputs españoles para sus procesos de producción; lo que se traduciría en una menor demanda de productos y servicios fabricados en España. A todo ello se añadirían los eventuales efectos sobre la menor exportación de servicios (transporte, logística, seguros, servicios de reparación y postventa, servicios financieros, etc.) vinculados a la propia exportación de bienes.