

ALERTA de MERCADO

Trump arremete contra la UE: "Impondré aranceles del 25% de manera general"¹

El gravamen de Trump sobre dos suministros básicos para la industria aviva los tambores de guerra comercial y amenaza con elevar los precios para los consumidores. Tras los aranceles sobre países, llega el turno de los gravámenes sobre grupos de productos sea cual sea su origen, afectando a dos productos muy relevantes para la industria: el acero y el aluminio que sufrirán un recargo del 25%. Con esta medida, las consecuencias de la política arancelaria del presidente Trump llega a la Unión Europea y aumentan los temores de la escalada del conflicto comercial ante una posible respuesta Comunitaria.

Análisis de la Fundación Valenciaport

La llegada de Donald Trump a la Casa Blanca ha supuesto la materialización de muchas de las promesas (y amenazas) realizadas durante la intensa campaña electoral, incluidas las referentes al ámbito de la **política comercial**. De hecho, a los pocos días de la toma de posesión, hizo un primer **anuncio** sobre el **establecimiento de aranceles del 25%** sobre las importaciones con origen en **México y Canadá** y del **10%** de las provenientes de **China**. En el primer caso, tras concesiones de los Gobiernos de México y Canadá, la entrada en vigor de los aranceles se suspendió durante un mes, mientras que en el caso de China la medida se tradujo en una respuesta del país asiático con establecimiento de aranceles de entre el 10% y el 15% adicionales a 80 productos energéticos y manufacturas de EE.UU.

Pero la **estrategia arancelaria** del Gobierno estadounidense lejos de frenarse continúa recrudesciéndose, esta vez, con el **establecimiento de aranceles del 25%** a dos **productos básicos** para la **industria manufacturera**, el **acero y el aluminio**, convirtiendo en realidad las hasta ahora amenazas a la UE. Si bien esta medida afecta más a otros países como Canadá, México, Brasil o China, como principales suministradores de acero y aluminio a EE.UU., lo cierto es que esta medida amplía el espectro geográfico de la política arancelaria de Trump, abriendo nuevas posibilidades de efecto multiplicador del conflicto, ante potenciales respuestas en el mismo sentido de la UE.

La tesis comercial que está detrás de estas medidas (además de las otras inherentes complejas relaciones geopolíticas de EE.UU. con otros socios, como la inmigración o la dependencia de recursos) es la **lucha contra los déficits bilaterales con determinados**

¹Noticia original publicada por "El Economista" y disponible en: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/13241063/02/25/trump-arremete-contra-la-ue-impondre-aranceles-del-25-de-manera-general.html>

países, que, a consideración de Trump, es un expolio de la riqueza de la industria estadounidense y de sus ciudadanos. En este argumento, los aranceles servirían para corregir estos déficits, **proteger la industria local**, generando más empleo y permitir bajar la presión fiscal, gracias a la recaudación que proporcionarían los aranceles. La realidad, sin embargo, muestra que este argumento es bastante endeble y que este tipo de medidas acaban traduciendo en traslación de déficits entre países y aumento del nivel de precios en el país proteccionista.

Aunque es muy difícil de predecir hasta donde podrán llegar las medidas de este tipo, el **anterior mandato** de Donald Trump como presidente de EE.UU. (2017-2021) es una buena referencia para analizar los efectos que tuvieron para las relaciones del país y la economía estadounidense. En efecto, la estrategia proteccionista de Trump se intensificó durante **2018**, cuando se registraron **medidas contundentes** que **afectaron a sectores estratégicos**. En este sentido, se impusieron **aranceles al acero y al aluminio**—medidas bajo la justificación de proteger industrias clave y salvaguardar empleos en un contexto de creciente competencia internacional—y se **extendió** la **política arancelaria** hacia **productos chinos**, lo que desató una **guerra comercial** que generó **represalias y tensiones** en la **economía global**. Paralelamente, se implementaron **medidas no arancelarias**, como el **endurecimiento** de **controles aduaneros** y la **introducción** de **barreras administrativas y regulatorias**.

Esta política comercial tuvo importantes **repercusiones** en los distintos sectores afectados. La **industria del acero** y el **aluminio** se vio directamente afectada, ya que los altos aranceles encarecieron los insumos, lo que se trasladó a los costes de producción y, finalmente, a los precios finales de los productos manufacturados. El **sector manufacturero** en general experimentó una reconfiguración de sus cadenas de suministro, pues la incertidumbre y las barreras impuestas obligaron a muchas empresas a replantear sus procesos de producción, afectando la fabricación de maquinaria, electrónicos y dispositivos médicos. Asimismo, el **sector agrícola** sufrió el impacto de la guerra comercial con China, especialmente en productos como la soja, que se vieron sometidos a represalias que alteraron los flujos comerciales y la competitividad de los agricultores estadounidenses. La **industria del automóvil**, que depende en gran medida de componentes importados, también se vio perjudicada por el aumento de costes y la fragmentación de la cadena de suministro, lo que encareció la producción y afectó a los consumidores. Además, sectores como el **energético** y el de **alta tecnología** se vieron afectados por la incertidumbre generada en las relaciones comerciales internacionales, mientras que el sector de **servicios**, especialmente en áreas vinculadas a la **logística** y al **financiamiento**, experimentó un impacto indirecto debido a la volatilidad y la fragmentación de las cadenas globales.

Con esto, las **consecuencias** del **primer mandato** dejaron **lecciones importantes**. Además del impacto directo en los intercambios comerciales, se **generaron efectos secundarios** no deseados, tales como el encarecimiento de insumos importados que se trasladaron a los consumidores, generando **presiones inflacionarias**. La incertidumbre también provocó una **fragmentación** de las **cadenas de suministro**, **afectando** la

eficiencia y **aumentando** la **volatilidad** en los **mercados internacionales**. Asimismo, las respuestas retardatorias, especialmente de China y la amenaza extendida a la UE evidenciaron que el uso de aranceles para corregir déficits bilaterales puede desencadenar una espiral de restricciones que afectan a todos los involucrados, sin resolver los desequilibrios subyacentes.

Con esto, la **experiencia** del mandato anterior es fundamental para evaluar futuros escenarios. La continuidad y ampliación de una dura política arancelaria—ahora extendida a productos básicos como el acero y el aluminio, y con amenazas dirigidas a la UE—podría provocar una nueva escalada de tensiones comerciales. Internamente, el **proteccionismo** genera un **aumento** en los **precios** de los **bienes de consumo** y en los **costes de producción**, lo que **reduce** el **poder adquisitivo** y **desacelera** el **crecimiento económico**. Aunque estos **incrementos pueden** ser **puntuales**—es decir, una vez que el mercado se ajusta mediante la sustitución de importaciones por productos nacionales o mediante la adaptación de los precios, la presión inflacionaria derivada de los aranceles tiende a estabilizarse—el **efecto final depende** de factores como la **elasticidad** de la **demanda**, la **capacidad de sustitución** y las **condiciones específicas** de **cada sector**. A nivel internacional, el traslado de desequilibrios entre países y las respuestas represivas pueden transformar el panorama del comercio global, **debilitando** la **cooperación multilateral** y **favoreciendo** una tendencia hacia la **desglobalización**.

Relaciones Comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea

Una vez contextualizada la policía comercial de Trump, es importante atender a las **relaciones comerciales** entre **EE.UU.** y la **UE**, que ha consolidado, a lo largo de los años, una **posición remarcable** como uno de los principales socios comerciales de EE.UU. Especialmente la última década ha sido un periodo clave para ambas potencias, donde las exportaciones de la UE a EE.UU han crecido de forma significativa, llegando a representar valores cercanos al **5% del PIB de la UE**. La tendencia al crecimiento es positiva y tan solo las exportaciones para el último año rozaron casi los **45 mil millones de euros** (Gráfico 1).

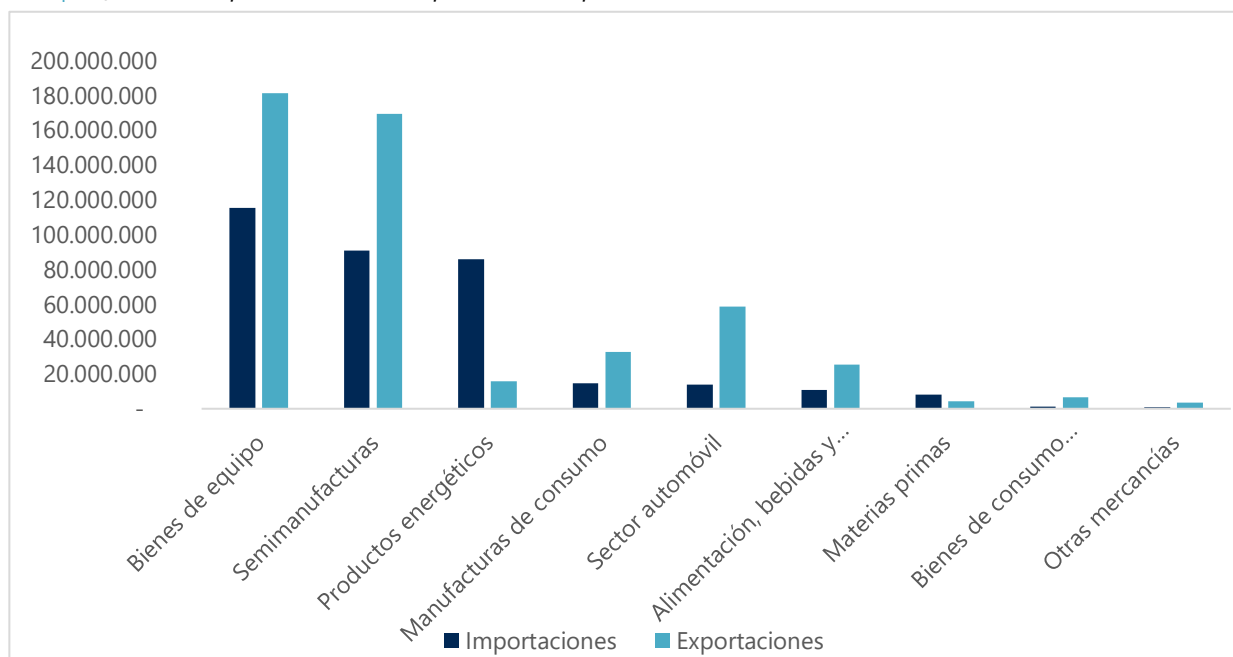
Gráfico 1: Evolución de las exportaciones e importaciones entre la UE y EE.UU (en miles de euros)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Eurostat

Por otro lado, y a **nivel sectorial**, los sectores de **bienes de equipo** y **semimanufacturas lideran** las **exportaciones, representando más del 30% del total exportado**. Adicionalmente, cobran especial relevancia las **importaciones**, las cuales también han representado un acuciado aumento durante los últimos años, no solo en las partidas anteriormente mencionadas, sino también en el sector de **productos energéticos**, que se ha consolidado como el tercer sector más importado, posiblemente generado por las necesidades energéticas a nivel mundial como consecuencia de la guerra ruso-ucraniana.

Gráfico 2: Principales sectores de exportación e importación entre EU-EE.UU. en 2023 (en miles de euros)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Eurostat

En cuanto al **comercio con España**, parece mostrar una **estructura sólida**. El **crecimiento moderado** de las exportaciones españolas, cuyas variaciones anuales no muestran cambios significativos (Gráfico 3), sugiere que la exposición de España al mercado estadounidense es relativamente baja, a pesar de que este país es el sexto destino de las mercancías españolas. En **términos de valor añadido**, las **exportaciones españolas** apenas logran un porcentaje del **1,1% respecto del total de la UE**. Adicionalmente, las exportaciones españolas hacia EE.UU. representan aproximadamente el 4% del PIB español.

Por lo que respecta a las **importaciones procedentes de EE.UU.**, el último año **alcanzaron** casi los **31 mil millones de euros**, posicionando al país como nuestro **quinto proveedor extracomunitario** tras China. Además, las **relaciones** entre ambos países experimentaron un **notable aumento tras la pandemia**, con un repunte especialmente destacado en el año 2022. Durante este periodo, se observa una variación de alrededor del 100% de las importaciones españolas, que casi duplicaron su volumen, alcanzando un total cercano a los 23 millones de toneladas.

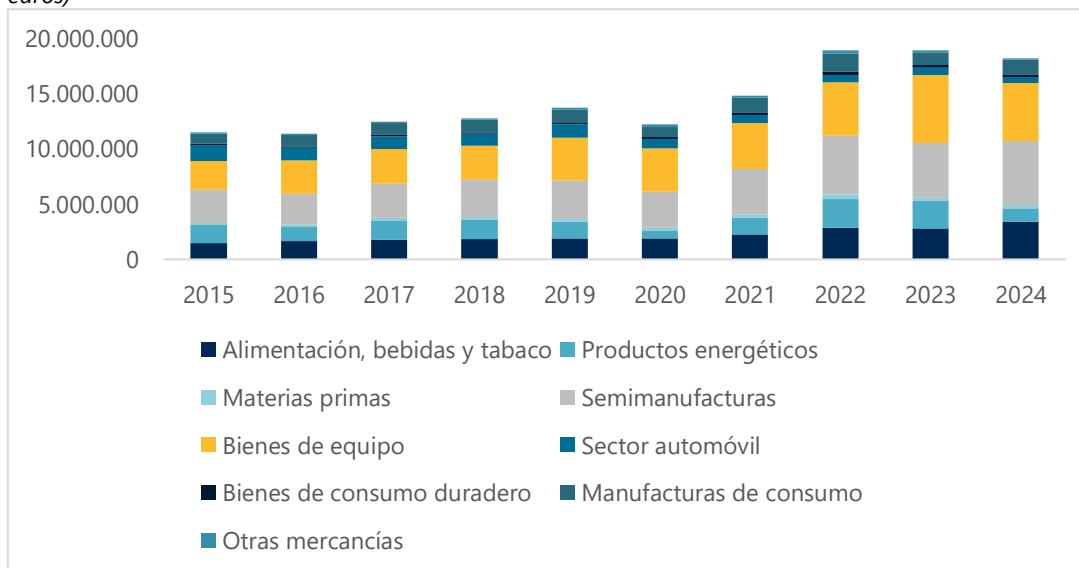
|Gráfico 3: Evolución de las exportaciones e importaciones entre España y Estados Unidos (en miles de euros)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa

La **presencia** del mercado español se **intensifica** en términos de **exportaciones**, destacándose los **sectores de semimanufacturas** y **bienes de equipo**, que representan en su totalidad valores cercanos a los 40 millones de euros respectivamente. Por otro lado, otros sectores clave de exportación incluyen el de **alimentación, bebidas y tabaco**, con un peso del 15% en el comercio exterior, y el **sector de productos energéticos**, representando un peso del 11,48% aunque con variaciones anuales moderadas.

|Gráfico 4: Evolución de los principales sectores de exportación entre España y Estados Unidos (en miles de euros)

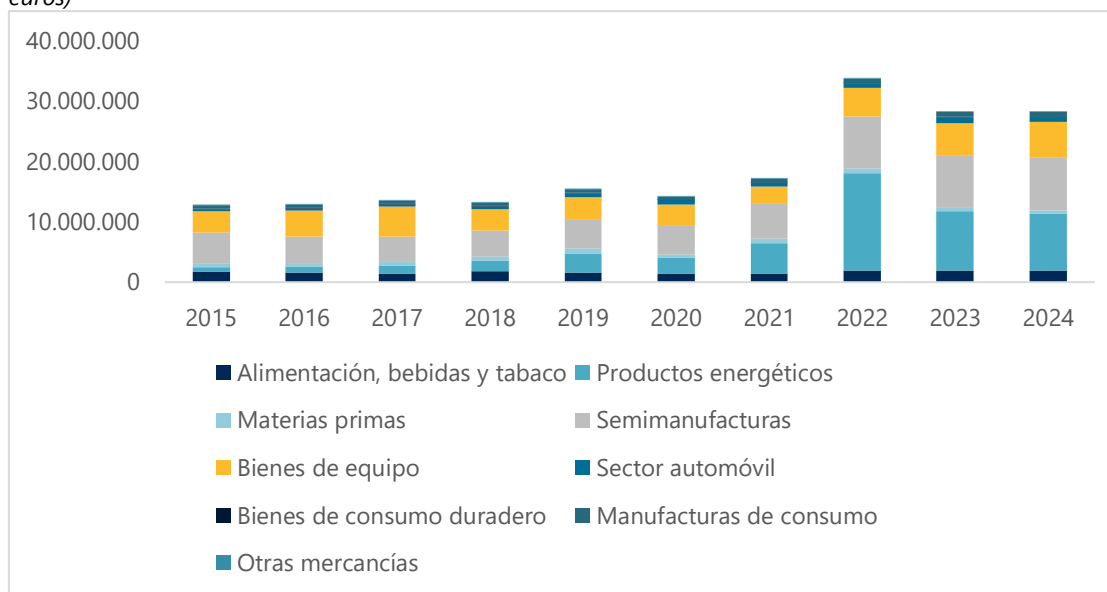


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa

En términos de **importación por sectores**, el **escenario** se plantea **totalmente diferente**, ya que **España** se **enfoca principalmente** en la **adquisición** de **productos energéticos**. Este sector experimenta un remarcado pico en 2022, como consecuencia del conflicto ruso-ucraniano, que impulsó la búsqueda de nuevas fuentes de recursos energéticos a nivel mundial.

De esta forma, destacan particularmente las compras de gas natural licuado, lo que resultó en un incremento de las importaciones por valor de 16 millones de euros. A pesar del crecimiento de las importaciones del sector energético en los últimos tres años, también es importante señalar el **peso de las semimanufacturas**, que a lo largo de los años se ha consolidado como uno de los sectores principales de importación.

Gráfico 5: Evolución de los principales sectores de importación entre España y Estados Unidos (en miles de euros)

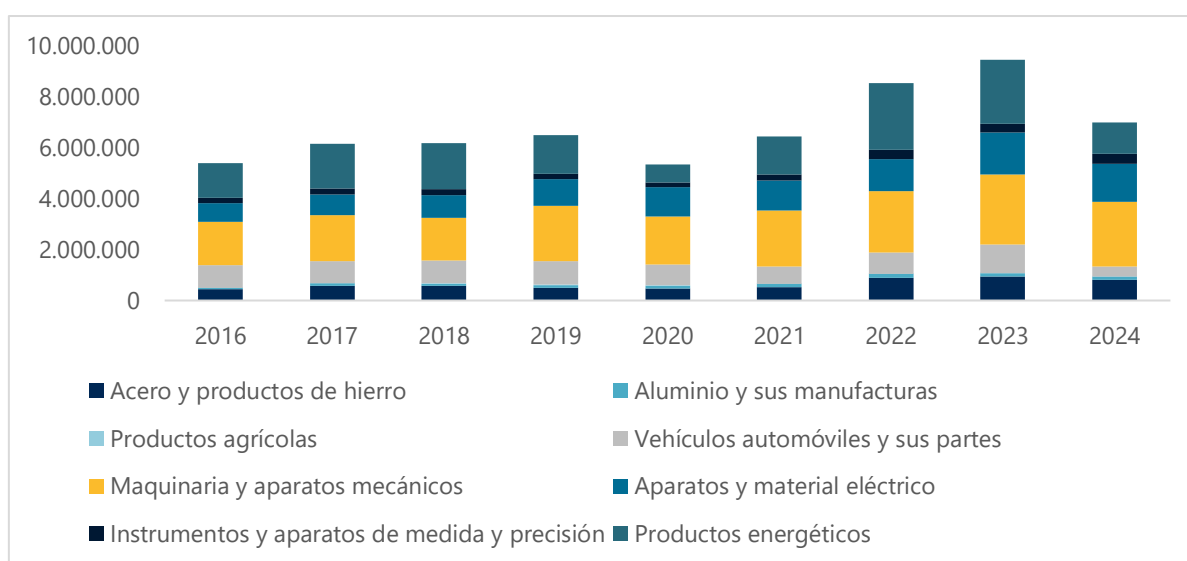


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa

Como se ha venido comentado, durante el **anterior mandato** del presidente Trump, se implementaron aranceles sobre diversas categorías de productos, lo que tuvo un impacto significativo en el comercio internacional. En el caso de las **relaciones comerciales** entre **España** y **EE.UU.**, productos como el acero, el aluminio y aquellos de los sectores agrícola y automotriz experimentaron un aumento en sus precios debido a estas medidas. A pesar de ello, el **comercio** de estos grupos de productos se mantuvo **relativamente estable, salvo** en **casos específicos** que sí se vieron más afectados (Gráfico 6). La única **excepción** notable fue el año **2020**, cuando las **exportaciones disminuyeron** debido a la **pandemia** y sus repercusiones económicas.

Más recientemente, en **2024**, las **exportaciones españolas** a EE.UU., especialmente en el **sector energético**, han registrado una **caída significativa**. Esto se debió a varios factores, entre ellos la **disminución** de los **precios internacionales de la energía**, la **reducción** de la **demand estadounidense** por su mayor producción interna de petróleo y gas natural, y la **persistencia de políticas comerciales proteccionistas** que encarecieron las exportaciones españolas y redujeron su competitividad en el mercado estadounidense.

(Gráfico 6: Evolución exportaciones por productos bajo aranceles proteccionistas entre España y EE.UU (en miles de euros)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa

En este contexto, es relevante evaluar cómo el **proteccionismo puede influir en** estos **intercambios** y qué **efectos** genera en la **economía**. En este sentido, el **proteccionismo** puede generar un **aumento inicial** de la **inflación** debido al alza en los costes de los productos importados, lo que incrementa los precios y afecta el poder adquisitivo de los consumidores. Esto puede generar **tensiones económicas a corto plazo**. Sin embargo, **con el tiempo**, los efectos inflacionarios tienden a **estabilizarse**, ya que tanto las empresas como los consumidores se ajustan a la nueva realidad comercial. Las empresas optimizan sus procesos y buscan nuevos proveedores, mientras que los consumidores se adaptan a los precios más altos. Sin embargo, aunque este ajuste puede permitir que la economía se establezca a largo plazo, el proteccionismo sigue planteando desafíos y restricciones que pueden afectar la competitividad y el crecimiento económico de manera compleja.

Estimación del impacto potencial de los aranceles en el PIB de España

Tratando de realizar un **ejercicio de estimación del impacto potencial** de los **aranceles anunciados** por **EE.UU.** sobre las **exportaciones de España**, y por extensión, sobre el **Producto Interno Bruto (PIB)** de **España**, se deben considerar **dos factores clave**: el peso de las **exportaciones españolas sobre el PIB** (que representa el 37,1% del PIB total de España) y el peso de las **exportaciones españolas dirigidas hacia EE.UU.** (aproximadamente 4,5%).

Además, se han considerado los **sectores** más **relevantes** de las **relaciones comerciales entre ambos países**, previamente mencionados en este informe. Entre estos sectores se incluyen el acero, aluminio, automotriz y agricultura, los cuales tienen una fuerte vinculación con el mercado estadounidense y, por lo tanto, se encuentran entre los más

expuestos a los efectos de los aranceles impuestos por EE.UU. Del mismo modo, este ejercicio se basa en los **aranceles anunciados** hasta el momento por la administración de EE.UU., que afectan a sectores estratégicos con tarifas de hasta el 35%, y que previamente han sido descritos.

Para **estimar** el **impacto de los aranceles** sobre las **exportaciones** y el **PIB de España**, se ha utilizado una **fórmula ajustada** que considera tanto los **aranceles anunciados** como la **elasticidad-precio** de la **demanda** de **cada sector**, la cual mide cómo la demanda de un producto cambia ante un cambio en el precio. En este caso, resulta interesante entender cómo los aranceles incrementan el precio de los productos exportados y, a su vez, cómo los consumidores en EE.UU. responderán ante estos aumentos de precio.

En este sentido, cabe tener en cuenta que la **elasticidad-precio** de la **demanda varía según el tipo de producto** y la **disponibilidad de alternativas**. En sectores con **baja elasticidad**, como el **acero, aluminio y maquinaria**, los consumidores en EE.UU. son menos sensibles a los aumentos de precio, ya que estos productos son esenciales y no tienen muchos sustitutos cercanos. Por lo tanto, aunque los aranceles aumenten los precios, la caída en las exportaciones será relativamente pequeña. Por otro lado, en sectores con **elasticidad media**, como los **productos agrícolas**, los consumidores pueden recurrir a otros proveedores si los precios suben, lo que hace que las exportaciones experimenten una caída algo más pronunciada, pero sin llegar a ser tan drástica. Finalmente, en sectores con **alta elasticidad**, como los **vehículos automóviles**, los consumidores tienen muchas alternativas, lo que significa que, si los precios suben debido a los aranceles, la demanda se reducirá considerablemente. En resumen, los sectores más sensibles a los aranceles son aquellos con muchas alternativas disponibles para los consumidores, mientras que los productos más esenciales o con menos sustitutos experimentan una menor reducción en la demanda.

El siguiente paso ha sido **estimar** cómo la **caída en las exportaciones afectará al Producto Interno Bruto (PIB)** de España. Para esto, se multiplica la caída estimada en las exportaciones de cada sector por el **peso relativo de las exportaciones en el PIB de España**, que es aproximadamente el 37,1% según los datos disponibles. En este caso, el **resultado estimado** es una **reducción en el crecimiento del PIB de España** del **0,17%**. Este valor refleja cómo la caída en las exportaciones hacia EE.UU., producto de los aranceles impuestos, afectaría la economía española en términos de crecimiento. Aunque este impacto **no es catastrófico**, sí indica una desaceleración económica moderada, especialmente en los sectores más expuestos a los aranceles, lo cual es relevante para la toma de decisiones políticas y comerciales de España a futuro.

Pero el **impacto de las políticas comerciales** que está llevando a cabo el Gobierno de EE.UU. **no se limita a los posibles efectos** que pueden **parametrizarse** en los modelos de simulación económica. En estos momentos, las **empresas con intereses en EE.UU.** (lo que, en un mercado tan globalizado como el actual, alcanza a muchas de las principales empresas españolas), están teniendo que tomar **decisiones** y **plantear**

estrategias en un **entorno constantemente cambiante** y con unos niveles de **incertidumbre** en **máximos históricos**. Los **constantes anuncios** de medidas, para retrasarlas o modificarlas días después no provocan más que **neutralizar** los **efectos** de las **decisiones** que tomaron las **empresas** para adaptarse a ellas, y en muchos casos, convertirlas en **contraproducentes**.

El **sector marítimo** también se ve **claramente afectado** por ello, ya que esta política proteccionista (tanto las medidas efectivas como sus anuncios) **provocan** una **alteración en los flujos de comercio** que **presionan** el **equilibrio** de las **rutas comerciales**. Así, **tras el resultado electoral** estadounidense, se produjo una **intensificación** de las **importaciones** con el **objeto** de "esquivar" la **subida arancelaria**, lo que **presiona** al **alza** los **fletes**, aumenta la **congestión** en los puertos estadounidenses y en la capacidad de almacenamiento y absorbe capacidad de otras rutas menos críticas, desabasteciendo ciertos mercados y contagiándose el efecto a otros países.

En el momento actual, nos encontramos ante un panorama altamente cambiante y con tanta incertidumbre, que el escenario va variando cada día y es **complicado** tener **certezas** sobre la **dirección**. El hecho de tener que lidiar con esa incertidumbre y con las posibles consecuencias de las decisiones tomadas en este contexto es una segunda derivada de la política comercial de EE.UU. que puede tener un efecto tanto o más relevante sobre la riqueza que la propia reducción de exportaciones. Es por ello que, ahora más que nunca, es **importante trabajar desde todos los prismas** para dar **apoyo** a **exportadores** e **importadores** para **reforzar** su **competitividad exterior** y que este periodo convulso tenga las **menores consecuencias** negativas **posibles**.