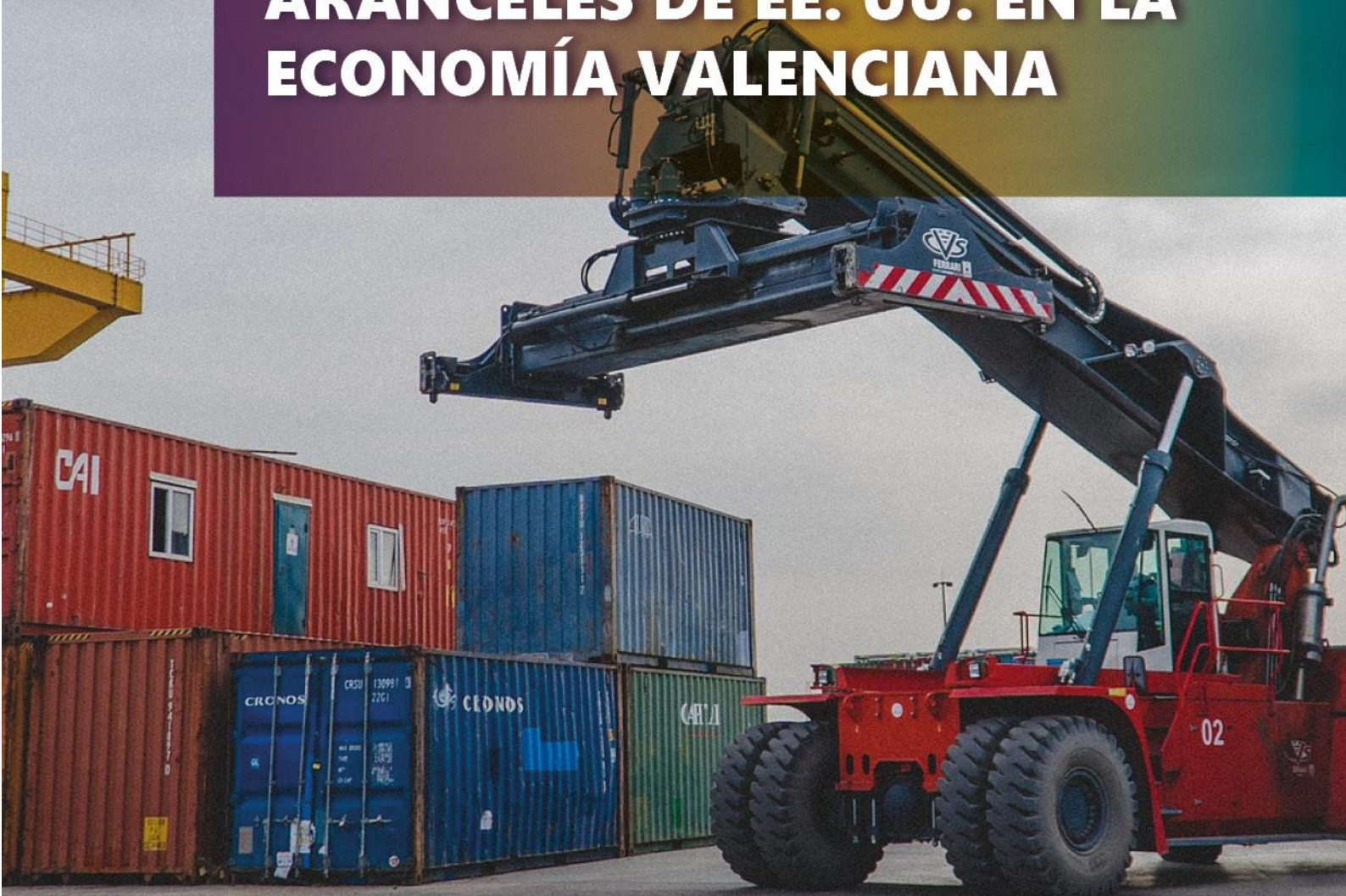


Informe

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LOS ARANCELES DE EE. UU. EN LA ECONOMÍA VALENCIANA



Este trabajo se ha desarrollado en el marco del Laboratorio de Análisis de Políticas Públicas (IvieLAB), una iniciativa conjunta entre el Ivie y Presidencia de la Generalitat Valenciana (GVA) que arrancó en 2018 con el objetivo de diseñar nuevas metodologías y desarrollar las herramientas necesarias para la evaluación de políticas públicas que permitan profundizar en el conocimiento de la estructura de la economía de la Comunitat Valenciana. En el marco del convenio suscrito en las sucesivas anualidades, se han realizado numerosos informes sobre ámbitos estratégicos para la orientación de las políticas de modernización y fomento del desarrollo económico y social de la Comunitat Valenciana. En 2025, la evaluación de los fondos Next Generation European Union, los análisis sobre el modelo de financiación autonómico, o la construcción de un sistema de seguimiento para las políticas de gasto de la Generalitat Valenciana estarán entre los temas a los que prestará atención la colaboración entre el Ivie y

Presidencia de la GVA. A lo largo de 2025 se han ido sumando análisis complementarios que permiten seguir profundizando en la mejora de la eficiencia y el diseño de las políticas y programas públicos con especial atención a la posición competitiva de la Comunitat Valenciana y las interrelaciones comerciales con otros territorios, especialmente con Estados Unidos, ante la nueva política arancelaria de este país. También se profundizará en el impacto sobre las infraestructuras y la actividad económica de la zona sufriendo en octubre de 2024 por la provincia de Valencia. Para la realización de estos trabajos, se ha constituido un equipo amplio formado por investigadores y técnicos del Ivie junto con otros colaboradores externos, bajo la dirección de Francisco Pérez (Catedrático Emérito de la Universitat de València y Director de investigación del Ivie) y Joaquín Maudos (Catedrático de la Universitat de València y Director adjunto de investigación del Ivie) y con la coordinación de la gerencia del Ivie (Pilar Chorén).

Este informe ha sido realizado por el siguiente equipo:

Equipo investigador

Benedikt Heid

Universitat Jaume I, CESifo e Instituto de Economía Internacional (IEI)

Inmaculada Martínez Zarzoso

Universitat Jaume I e Instituto de Economía Internacional (IEI)

Bojan Shimbov

Universitat Jaume I e Instituto de Economía Internacional (IEI)

Ángel García Jiménez

Universitat de València e Ivie

Edición y diseño

Belén Miravalles

Susana Sabater

Ivie

https://doi.org/10.12842/IVIELAB2025_aranceles_economia_valenciana

Valencia, diciembre de 2025

ÍNDICE

Agradecimientos	5
Resumen Ejecutivo	7
1. Introducción	11
2. Análisis de la política arancelaria estadounidense en 2025	13
3. Fuentes de Datos	19
3.1. Comercio Internacional.....	19
3.2. Aranceles.....	19
3.3. Otros indicadores.....	21
4. Análisis Gráfico de los Aranceles, el Comercio y la Incertidumbre	25
4.1. Aranceles e Incertidumbre	25
4.2. Origen y Destino del Comercio.....	26
4.3. Comercio Sectorial y Aranceles	28
4.4. Brechas Arancelarias	30
4.5. Evolución del Comercio en 2025	42
5. Cuantificación de los efectos de los aranceles	57
5.1. Metodología.....	57
5.2. Resultados	60
5.3. Posibles estrategias de respuesta al <i>shock</i> arancelario	72
6. La inversión y los aranceles	75
6.1. Aranceles y decisiones de inversión	76
6.2. La incertidumbre y la inversión	77
6.3. Aranceles estadounidenses e inversiones españolas en EE. UU.....	79
7. Conclusiones y recomendaciones	85
7.1. Entorno global y efectos de los aranceles.....	85
7.2. Implicaciones de política económica.....	86
7.3. Recomendaciones específicas para España y la Comunitat Valenciana	87
7.4. Reflexiones finales.....	88
Anexo. Lista de productos cuyo arancel no cambia y agregados de productos a dos dígitos del sistema armonizado	89
Referencias	99

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos la excelente ayuda recibida de Jaime Ángel Rodríguez Almendros e Iyán Álvarez Rodríguez, estudiantes de la Universitat Jaume I, con la preparación de los datos y gráficos.

RESUMEN EJECUTIVO

Escenario actual e impactos

Durante los primeros nueve meses de 2025, la segunda Administración Trump ha consolidado un giro profundo hacia el proteccionismo y el bilateralismo, rompiendo con la tradición multilateral que caracterizó la política comercial estadounidense durante décadas. Este cambio se ha materializado principalmente en la imposición masiva de aranceles, amparados en distintas disposiciones legales –Secciones 232, 301, Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA, por sus siglas en inglés) y órdenes ejecutivas. Entre las medidas más destacadas figuran el arancel universal del 10 % sobre la mayoría de las importaciones, los aranceles del 25 %-50 % sobre acero y aluminio procedentes de Canadá y México, un gravamen muy elevado de 57 % en promedio a las importaciones chinas, y nuevos aranceles del 20 % sobre bienes para la transición energética provenientes de la UE, incluidos vehículos eléctricos y paneles solares. Estas decisiones han provocado tensiones diplomáticas, represalias comerciales y una creciente fragmentación del sistema comercial internacional.

El impacto más inmediato para la Unión Europea (UE), España y la Comunitat Valenciana es el aumento de la incertidumbre en el entorno comercial y de inversión. Las

empresas exportadoras europeas —especialmente en los sectores industrial, automovilístico y tecnológico— se enfrentan a mayores costes y pérdidas de competitividad, mientras que las cadenas de suministro globales se ven sometidas a ajustes y diversificación. Aunque los acuerdos alcanzados con Japón y la UE (con un arancel general del 15 %) han aportado cierta estabilidad temporal, las disputas internas en EE. UU. sobre la legalidad de los aranceles y la persistente confrontación con China refuerzan un clima de volatilidad e imprevisibilidad que obliga a las empresas europeas a redefinir sus estrategias de comercio exterior y localización productiva.

Esto ha generado un intenso debate en las esferas internacionales, medidas de represalia por parte de algunos socios comerciales y una gran incertidumbre en el panorama económico mundial. En este contexto, el objetivo de este informe es proporcionar un análisis objetivo de la situación actual en relación con la evolución de la política comercial de EE. UU. y analizar las posibles repercusiones económicas para la Comunitat Valenciana partiendo del análisis de la estructura del comercio en 2024 y las brechas arancelarias existentes. Este informe presenta una primera valoración de dichas repercusiones en términos de reducción de sus

exportaciones hacia EE. UU. simulando las pérdidas potenciales y analizando las consecuencias para las inversiones españolas en EE. UU. Pese a las pérdidas estimadas en términos de exportaciones al mercado estadounidense, el estudio subraya que parte del impacto podría mitigarse mediante la reorientación de exportaciones a otros mercados y la diversificación de destinos. Los sectores más competitivos no parecen haber sufrido de forma desproporcionada, lo que indica una afectación generalizada más que específica. Ante este escenario, se recomienda fortalecer las políticas públicas de apoyo a la internacionalización, fomentar la búsqueda de mercados alternativos y promover medidas de resiliencia frente a la volatilidad comercial global.

La escalada arancelaria de EE. UU. en 2025 marca un punto de inflexión no solo para el comercio, sino también para la inversión global, con consecuencias de gran relevancia para España y el conjunto de la UE. Aunque los aranceles se utilizan tradicionalmente para proteger a las industrias nacionales, las medidas recientes —en particular el arancel universal y los incrementos sectoriales sobre el acero, el aluminio y las importaciones procedentes de China— han elevado los costes de producción, perturbado las cadenas de valor globales y aumentado la incertidumbre económica. La evidencia académica e institucional, mostrada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Organización Mundial del Comercio (OMC), Fondo Monetario Internacional (FMI), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), indica de forma consistente que las barreras comerciales desincentivan la inversión extranjera directa (IED), al aumentar los costes de los bienes de capital y generar imprevisibilidad en la planificación a largo plazo. El resultado es una menor productividad, una ralentización de la innovación y una pérdida de competitividad internacional.

Para España —cuyo *stock* bruto de inversión exterior en EE. UU. fue de 87.430 millones de dólares en 2024—, los nuevos aranceles impactan directamente en sectores clave como las energías renovables, las infraestructuras, la banca y la hostelería. Empresas como Iberdrola, Acciona y Ferrovial afrontan un incremento significativo en los costes de proyectos y mantenimiento debido a los aranceles sobre el acero y la maquinaria, lo que erosiona los márgenes de rentabilidad y retrasa nuevas inversiones. En el ámbito financiero, entidades como Banco Santander sufren efectos indirectos a través de un menor crecimiento económico y de un endurecimiento de las condiciones de crédito al consumo. Por su parte, compañías de servicios como Meliá o Amadeus afrontan un aumento de costes operativos y una posible reducción de la demanda derivada de la potencial pérdida de poder adquisitivo de los hogares estadounidenses. En conjunto, estos factores elevan el perfil de riesgo de la inversión española en EE. UU., desincentivando su expansión y obligando a replantear las estrategias a largo plazo.

Ante este escenario, las multinacionales españolas han adoptado estrategias de adaptación y mitigación del riesgo, que incluyen la diversificación de las cadenas de suministro, el aumento del abastecimiento local y el aplazamiento de proyectos intensivos en capital. Paralelamente, el Gobierno de España ha puesto en marcha un paquete de apoyo de 14.100 millones de euros para ayudar a las empresas afectadas a absorber los sobrecostes. Al mismo tiempo, la UE coordina esfuerzos diplomáticos para defender los intereses económicos europeos y promover la estabilidad comercial.

En definitiva, aunque el carácter estratégico y de largo plazo de la IED española en EE. UU. ha evitado desinversiones a gran escala, los aranceles de 2025 actúan como un impuesto sobre las operaciones y un freno

al crecimiento futuro. La sostenibilidad del corredor de inversión entre España y EE. UU. dependerá de la recuperación de un entorno comercial predecible, transparente y basado en normas estables. Sin ello, las inversiones tenderán a desplazarse hacia regiones que ofrezcan mayor estabilidad y claridad regulatoria.

Recomendaciones de política económica

Los nuevos aranceles de EE. UU. requieren una respuesta coordinada de política comercial y promoción exterior tanto a nivel de la UE como de España. La experiencia de 2025 demuestra que la excesiva dependencia de pocos mercados y la concentración sectorial aumentan la vulnerabilidad ante *shocks* externos. Para mitigar estos riesgos, se propone actuar en tres ejes:

1. **Diversificación de mercados y cadenas de suministro.** Impulsando exportaciones hacia regiones con acuerdos estables (Asia-Pacífico, América Latina, África) y promoviendo el *nearshoring* en países del Mediterráneo.
2. **Apoyo financiero y fiscal a empresas exportadoras.** Mediante líneas de crédito del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) para empresas afectadas por los aranceles y deducciones temporales para proyectos de internacionalización.
3. **Diplomacia económica y defensa comercial.** Reforzando el papel de la OMC, la política de reciprocidad de la UE y la presencia comercial en mercados alternativos.

A nivel regional —especialmente en la Comunitat Valenciana—, la política de respuesta debe centrarse en reforzar la resiliencia del tejido empresarial frente a los nuevos

desafíos comerciales. Se propone un conjunto de medidas orientadas a diversificar mercados, fomentar la innovación y fortalecer la cooperación institucional:

1. **Impulsar la innovación tecnológica y la transición energética.** Adaptar los productos a las demandas de nuevos mercados y mejorar la competitividad reduciendo los costes energéticos. Una buena línea de comienzo para ello es la actual colaboración entre el Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación y la Generalitat Valenciana para impulsar la innovación tecnológica, lo que puede fortalecer la resiliencia empresarial.
2. **Crear o ampliar programas de promoción de exportaciones.** Apoyo a la entrada en nuevos mercados, enfocados sobre todo a las pymes en sectores particularmente afectados por la subida de los aranceles. El programa podría incluir subvenciones para asistir a ferias industriales internacionales y para salvar los requisitos regulatorios de entrada en nuevos mercados exteriores. En ese momento hay ayudas destinadas para la internacionalización que ofrece IVACE que incluyen asesoramiento personalizado u organización de misiones comerciales.
3. **Reorientan o reenfozan parte de las líneas de financiación actuales.** Los fondos FEDER de ayuda para la internacionalización podrían reorientarse temporalmente para apoyar proyectos de empresas afectadas por los aranceles, por ejemplo, cofinanciando estudios de mercado alternativos o participaciones en ferias en otros países. El aval de la Generalitat, a través de instrumentos como el Fondo de Avales, podría servir parcialmente para facilitar el acceso a la financiación bancaria para empresas que ven su *cash-flow* comprometido por los aranceles. También las líneas de financiación de

Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) para áreas específicas como pymes tecnológicas, en las que también colabora con la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) en la concesión de avales.

4. Fomentar alianzas público-privadas.

Impulsar consorcios que integren empresas, universidades y parques tecnológicos que estén orientados a la expansión en nuevos mercados y promover el intercambio de buenas prácticas. Por ejemplo, se puede potenciar la Promoción Sectorial y Marca «Made in Comunitat Valenciana» con acciones de promoción conjunta de sectores clave como el vinícola, el cárnico o la cerámica, incluyendo ferias internacionales para mantener la presencia de la marca territorial en EE. UU. a pesar de las dificultades.

- 5. Alinear las políticas regionales con las estrategias europeas de autonomía estratégica abierta.** Asegurando el acceso a los fondos europeos de resiliencia y transición verde.

Consideraciones finales

La coyuntura actual constituye claramente un riesgo para la economía, pero al mismo tiempo supone una oportunidad para redefinir la política comercial y de inversión española y europea. La respuesta ante la política arancelaria estadounidense no debe limitarse a una defensa reactiva, sino orientarse hacia una estrategia estructural de resiliencia y diversificación a largo plazo. Reforzar la autonomía estratégica, modernizar las cadenas de suministro y fomentar la innovación industrial son pasos esenciales para reducir la vulnerabilidad ante *shocks* externos y garantizar la sostenibilidad de la inversión a largo plazo.

1. INTRODUCCIÓN

La política comercial de la segunda Administración Trump, basada en su doctrina «America First» (Estados Unidos primero), ha supuesto una ruptura radical con décadas de apoyo de los Estados Unidos de América (EE. UU.) a los acuerdos multilaterales de libre comercio y al sistema basado en normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En el centro de este cambio se encuentra el uso extensivo de aranceles —impuestos sobre los productos importados— como principal herramienta de política económica, justificados por motivos de seguridad nacional, protección de la industria y reducción del déficit comercial. Con la amenaza de imponer aranceles elevados, se trata además de ejercer presión sobre socios económicos clave, sobre todo China.

Durante su primer mandato (2017-2021), la Administración Trump ya había recurrido a las secciones 201, 232 (seguridad nacional) y 301 (investigaciones sobre propiedad intelectual y transferencia de tecnología de China) para imponer aranceles sectoriales. Estas medidas afectaron a una amplia gama de productos, entre ellos paneles solares, lavadoras, acero, aluminio y, particularmente, a las importaciones desde China. Aunque la Administración Biden (2021-2025) adoptó un enfoque más multilateral en la

diplomacia comercial, mantuvo gran parte de los aranceles introducidos durante el primer mandato de Trump, modificándolos solo ligeramente y llegando a ampliarlos en algunos casos. Desde la fecha de su segunda investidura, el 20 de enero de 2025, el presidente Trump actuó con rapidez para aplicar una agresiva agenda comercial que ya había esbozado durante su campaña electoral de 2024.

Entre las medidas clave se incluyeron inicialmente un «arancel universal de referencia» del 10 % sobre la mayoría de las importaciones y una política de aranceles «recíprocos», dirigida contra prácticamente todos los socios comerciales, independientemente de los acuerdos existentes. Además, ha hecho uso de un despliegue estratégico de aranceles sectoriales como palanca para obtener concesiones en las negociaciones bilaterales. Estas medidas han sido justificadas sobre la base de la seguridad nacional, pero también de la lucha contra las prácticas comerciales desleales, la protección de las industrias y empleos manufactureros y la corrección de los déficits comerciales bilaterales.

La introducción de un arancel universal supone un cambio fundamental en la política comercial de la Administración Trump con

respecto a la de su primer mandato, en el que solo hizo uso de aranceles específicos dirigidos contra las importaciones de productos concretos. Los aranceles elevados se han convertido en la nueva norma, generando un intenso debate mundial, medidas de represalia por parte de algunos socios comerciales y una gran incertidumbre en el panorama económico mundial. En este contexto, el objetivo de este informe es triple:

1. Proporcionar un análisis objetivo de la situación actual en relación con la evolución de la política comercial de EE. UU., centrándose especialmente en los aranceles aplicados.
2. Analizar las posibles implicaciones para la Comunitat Valenciana en el contexto más amplio de España y la UE, partiendo del análisis de la estructura del comercio en 2024 y las brechas arancelarias existentes.
3. Ofrecer una primera valoración de las consecuencias económicas para la Comunitat Valenciana. En primer lugar, en términos de reducción de sus exportaciones hacia EE. UU. simulando las pérdidas potenciales. En segundo lugar, analizando desde un marco teórico, las consecuencias para las inversiones españolas en EE. UU.

2. ANÁLISIS DE LA POLÍTICA ARANCELARIA ESTADOUNIDENSE EN 2025

Los primeros nueve meses (enero-septiembre de 2025)¹ de la segunda Administración Trump han consolidado un cambio drástico en la política comercial estadounidense hacia un proteccionismo y un bilateralismo agresivos, alejándose de los marcos multilaterales que EE. UU. ayudó a establecer y que dominaron la era posterior a la Segunda Guerra Mundial. Este giro radical hacia el proteccionismo y el bilateralismo de la Administración Trump se ha llevado a cabo principalmente mediante la imposición de aranceles. Estas medidas se ejecutan a través de los siguientes mecanismos legales, que actúan como base fundamental para la aplicación de los mismos:

- Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974: se utiliza para responder a actos, políticas o prácticas extranjeras que son discriminatorias o que no han sido debidamente justificadas o razonadas y que suponen una carga para el comercio estadounidense. Esta es la principal herramienta utilizada contra China.
- Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962: permite al presidente

ajustar las importaciones mediante aranceles o cuotas si el Departamento de Comercio considera que amenazan con perjudicar la seguridad nacional de EE. UU.

- Autoridad de proclamación presidencial: en virtud del artículo II de la Constitución y de estatutos comerciales específicos, el presidente puede emitir proclamaciones para aplicar cambios arancelarios.
- Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA): se utiliza para imponer aranceles adicionales a las importaciones como medida económica de emergencia. La Administración estadounidense se basó en gran medida en la IEEPA para aplicar aranceles de gran alcance en la primavera de 2025, lo que se convirtió en la cuestión jurídica central de múltiples demandas, como se explica más adelante en este apartado.
- Marco de la Orden Ejecutiva sobre Aranceles Recíprocos: Autoriza la introducción de «aranceles recíprocos» para hacer frente a los persistentes déficits, con el tipo del arancel pudiendo ser objeto de

¹ Este informe se redactó en octubre de 2025.

negociación entre ambos Estados. Desde su llegada al poder, la Administración Trump retomó la política arancelaria iniciada en el primer mandato. En los primeros nueve meses de su segundo mandato, ha introducido, pospuesto/revocado y vuelto a implementar diversas medidas arancelarias. A continuación, destacamos los acontecimientos más importantes que se produjeron entre enero y septiembre de 2025².

1. El «arancel universal de referencia»: anunciado el 4 de febrero de 2025, solo dos semanas después de la toma de posesión presidencial, representó la primera medida comercial importante de la Administración. Entró en vigor el 2 de abril de 2025, concretándose en la aplicación de un arancel *ad valorem* del 10 % a casi todos los productos importados excepto, inicialmente aquellos originarios de Canadá y México³. Posteriormente se concedieron exenciones similares a aliados clave como Japón, Reino Unido y Australia para permitir períodos de negociación bilateral. La administración estadounidense promovió el arancel universal de referencia como una alternativa simplificada al mosaico de aranceles específicos utilizados durante el primer mandato de Trump, facilitando la aplicación de las normas comerciales. También el 2 de abril de 2025, la administración emitió la Orden Ejecutiva número 14257, por la que se establecía un marco formal para la aplicación de aranceles recíprocos basados en la IEEPA, tanto a nivel general como específico para cada país. En la práctica,

impuso un arancel básico del 10 % a las importaciones de todo el mundo, al tiempo que autorizó la aplicación de aranceles recíprocos más elevados e individualizados a los países que tenían los mayores superávits comerciales bilaterales con EE. UU. Más allá de la entrada en vigor del arancel la relevancia de esta medida radica en que formaliza un mecanismo para imponer aranceles punitivos sobre las importaciones procedentes de países ante los que los EE. UU. presentan un déficit comercial.

A principios de 2025, EE. UU. impuso aranceles al acero, el aluminio y los automóviles canadienses en virtud del artículo 232 y otras disposiciones comerciales relacionadas. Dichos aranceles se incrementaron posteriormente al 50 % en junio de 2025 generando disrupciones en las cadenas de suministro norteamericanas, profundamente integradas, especialmente en los sectores automovilístico y manufacturero, lo que aumentó considerablemente los costes para las empresas a ambos lados de la frontera. En respuesta, Canadá invocó sus derechos en virtud de los acuerdos regionales de libre comercio y los marcos de la OMC, imponiendo medidas de represalia al tiempo que emprendía acciones legales. El 10 de abril se anunciaron los aranceles de la Sección 232 sobre el acero y el aluminio mexicanos, con aplicación inmediata: 25 % sobre el acero y 10 % sobre el aluminio. Esta decisión puso fin de manera efectiva a la exención temporal de la que México disfrutaba para los

² La lista presentada no es exhaustiva y tiene por objeto destacar las medidas adoptadas que afectan a los principales socios comerciales de EE. UU.

³ A Canadá y México se les concedió una exención temporal de 90 días a la espera de «una renegociación

satisfactoria de determinados capítulos del T-MEC» (Tratado entre México, EE. UU. y Canadá, es el acuerdo de libre comercio que sustituyó al antiguo TLCAN, Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

productos de acero y aluminio. La medida provocó una fuerte reacción del Gobierno mexicano, que amenazó con aranceles de represalia dirigidos a las exportaciones agrícolas estadounidenses y advirtió de una posible suspensión de la cooperación en materia de seguridad e inmigración. En octubre de 2025, las negociaciones siguen en curso, y ambas partes tratan de calmar la disputa evitando un deterioro más amplio de las relaciones comerciales y de seguridad.

Los aranceles de «estatus revocado» se anunciaron el 1 de mayo de 2025, justo en el aniversario de los primeros aranceles de la Sección 301, implementados en 2018 contra China. Esta medida sometió a revisión el estatus de nación más favorecida (NMF) de China, conocido formalmente en EE. UU. como relaciones comerciales normales permanentes (Permanent Normal Trade Relations [PNTR]). Mientras instaba al Congreso a aprobar una legislación formal sobre las PNTR, la administración actuó de forma unilateral invocando la Sección 301 para imponer un arancel fijo del 60 % a todas las importaciones chinas. Esta medida consolidó y sustituyó de forma efectiva el anterior batería de aranceles de la Sección 301 por un único tipo muy elevado. La política acentuó la incertidumbre en las cadenas de suministro mundiales y señaló la voluntad de la administración de dar prioridad a la desvinculación estratégica sobre la estabilidad económica a corto plazo.

El 5 de mayo, los aranceles de la Administración Trump se dirigieron contra su mayor socio comercial, la UE, en particular, contra los bienes para la transición energética. EE. UU.

introdujo un arancel del 20 % sobre los vehículos eléctricos, las baterías de iones de litio, los paneles solares y los componentes de turbinas eólicas importados de la UE, alegando que la UE practica «proteccionismo ecológico» mediante políticas como el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (MAFC) o las subvenciones a las industrias productoras de bienes para la transición energética.

El 3 de junio de 2025, el presidente firmó una proclamación que ampliaba el alcance de los aranceles de la Sección 232 sobre el acero y el aluminio. La medida no solo reestructuró el marco arancelario, garantizando que los aranceles de la Sección 232 se aplicaran de forma más amplia a todas las categorías de productos, sino que también duplicó los tipos existentes, elevando los aranceles sobre las importaciones de acero y aluminio al 50 % bajo el pretexto de la protección de la seguridad nacional.

2. A finales de junio de 2025, EE. UU. y Japón anunciaron que habían alcanzado un acuerdo comercial bilateral. A cambio de que el tipo aplicado a sus exportaciones quedase finalmente fijado en un 15 %, Japón aceptó una serie de concesiones controvertidas, entre las que se incluyen: (i) aumentar las cuotas de importación de carne de vacuno y porcino de EE. UU.; (ii) reforzar la protección de la propiedad intelectual estadounidense; (iii) comprometerse a comprar una cantidad mínima de gas natural licuado (GNL) estadounidense durante los próximos cinco años y; (iv) limitar la exportación de sus vehículos a EE. UU. a «niveles arancelarios previos a la implementación del arancel universal de referencia». Este acuerdo estableció

- el modelo para la estrategia de la Administración Trump: utilizar la amenaza de los aranceles universales de referencia como elemento de presión para alcanzar acuerdos bilaterales favorables a los intereses de los EE. UU.
3. El 21 de agosto, EE. UU. y la UE firmaron un Acuerdo Marco sobre Comercio Recíproco, Justo y Equilibrado (Directorate-General for Trade and Economic Security 2025). No se trata de un acuerdo de libre comercio en toda regla, sino más bien de un «acuerdo» para establecer límites máximos, aclarar los aranceles recíprocos, eliminar determinados aranceles, comprometerse a realizar compras/inversiones y reducir las barreras no arancelarias. Aunque el acuerdo ha proporcionado cierta estabilidad en comparación con la incertidumbre de los meses anteriores, ha supuesto un deterioro con respecto a las relaciones comerciales anteriores a 2025 y ha sido ampliamente criticado por economistas y actores políticos en la UE. Las disposiciones clave incluyen:
- a) Límites arancelarios: Se establece en un 15 % el arancel máximo que EE. UU. podría imponer a las importaciones procedentes de la UE, pudiendo aplicar el tipo de trato nacional (NMF) si este resultaba más alto. De esta manera, se fijaron los aranceles estadounidenses sobre la mayoría de los productos industriales y agrícolas, introduciendo así un mayor grado de previsibilidad que supone una clara mejoría con respecto a la incertidumbre de los meses anteriores. Por su parte la UE también se ha comprometido a limitar o en algunos casos eliminar los aranceles a los productos originarios de EE. UU. en los términos indicados a continuación.
 - b) Agricultura y alimentos: La UE se comprometió a eliminar las barreras a los bienes agrícolas y alimentarios procedentes de EE. UU., creando nuevas oportunidades para los agricultores estadounidenses.
 - c) Sector automovilístico: Los aranceles sobre los automóviles y las piezas de automóvil se limitaron al 15 %, por encima de su nivel en 2024 pero por debajo del 25 % con el que llegó a amenazar la Administración Trump.
 - d) Acero y aluminio: Se mantuvieron los aranceles estadounidenses existentes del 50 % sobre el acero y el aluminio, y continúan las discusiones al respecto, representando un punto conflictivo.
 - e) Energía y semiconductores: La UE se comprometió a aumentar significativamente las importaciones de energía —alrededor de 750 mil millones de dólares estadounidenses en varios años— así como de semiconductores avanzados de origen estadounidenses, necesarios para el desarrollo de grandes modelos de IA —por importe de 40 mil millones de dólares estadounidenses—. Este compromiso se alinea con las prioridades estratégicas de exportación de EE. UU.
 - f) Armamentos y equipos militares: La UE se ha comprometido a aumentar sus compras de equipo militar estadounidense en el contexto del acuerdo

comercial, pero este compromiso es político y no jurídicamente vinculante⁴.

- g) Barreras no arancelarias: ambas partes se comprometieron a reducir las barreras no arancelarias y a mejorar la cooperación en materia de regulación, con especial énfasis sobre la seguridad alimentaria y la regulación digital.
- h) Inversión privada de compañías de la UE: La UE tiene previsto que las empresas europeas inviertan 600.000 millones de dólares adicionales en «sectores estratégicos» en Estados Unidos antes de 2028. Sin embargo, dado que se trata de inversión privada, no de gasto público directo con cargo al presupuesto de la UE, la cifra es solo una señal que es una inversión «prevista» o «intencionada», más que una inversión garantizada legalmente.

Muchos de los compromisos del acuerdo son condicionales o no vinculantes, mientras que el acuerdo en conjunto todavía está pendiente de ratificación por parte del Parlamento Europeo. La aplicabilidad jurídica es incierta y siguen sin resolverse cuestiones delicadas, como las que conciernen al acero y aluminio, la reforma de la OMC o la compra de semiconductores o energía por parte de empresas privadas de la UE. Con todo, el nuevo marco representa un reajuste integral de las relaciones comerciales transatlánticas. Aporta claridad a sectores clave como el automovilístico, el agrícola y el tecnológico, pero deja sin resolver disputas fundamentales y supone un claro retroceso con respecto al escenario anterior a 2025.

Por otra parte, el uso continuado de la Administración Trump de los poderes de

emergencia para imponer restricciones comerciales se ha enfrentado a una oleada de impugnaciones legales desde que se introdujo la primera ronda de aranceles. A finales de mayo, el Tribunal de Comercio Internacional de los EE. UU. y otros tribunales federales comenzaron a emitir sentencias que cuestionaban la legalidad de los aranceles impuestos en virtud de la IEEPA. Estos casos se centraban específicamente en la adecuación y los límites de las figuras legales empleadas para imponer los aranceles recíprocos en virtud de la IEEPA. En agosto de 2025, el Tribunal de Apelación del Circuito Federal de los EE. UU. emitió un dictamen histórico en el que determinaba que la Administración había excedido su autoridad legal al aplicar aranceles generales basados en la IEEPA. En respuesta, la Administración presentó rápidamente una petición al Tribunal Supremo, que aceptó acelerar la revisión y programó una vista y alegaciones orales para finales de 2025. Mientras tanto, las denuncias anteriores ante la OMC y los litigios paralelos siguen activos. El resultado final de estos casos podría remodelar fundamentalmente el régimen arancelario de los EE. UU., ya sea confirmando el uso de los poderes de emergencia por parte de la administración o limitando drásticamente su capacidad para aplicar tales medidas en el futuro.

Las implicaciones que tiene este cambio de rumbo en la política comercial de EE. UU. para las empresas de la UE, España y más en concreto la Comunitat Valenciana giran en torno al aumento en la incertidumbre generada por una política comercial errática e imprevisible. Esta mayor incertidumbre obliga a las empresas a plantear una estrategia de corto y medio plazo acorde al nuevo entorno internacional. La mayor presión arancelaria por parte de EE. UU. tienen como

⁴ La adquisición de material de defensa está fuera de la competencia de la Comisión Europea, lo que significa que, si bien la UE apoya el aumento de las compras de

material de defensa estadounidense, el acuerdo no invalida las decisiones nacionales de adquisición.

consecuencia directa una pérdida de competitividad en las empresas que exporten a EE. UU., sujetas a aranceles más elevados, dado que compiten con sus homólogas estadounidenses protegidas por las barreras de entrada impuestas.

3. FUENTES DE DATOS

El análisis empírico de este informe utiliza datos de comercio internacional, y de las medidas arancelarias impuestas por EE. UU. a la UE para simular los efectos esperados en términos de reducción de las exportaciones de la Comunitat Valenciana hacia EE. UU. A continuación, se describen en detalle las fuentes y nivel de desagregación de los datos empleados.

3.1. Comercio Internacional

Obtenemos datos de comercio exterior de España y de la Comunitat Valenciana de DataComex (MINECO). En último término estos datos provienen del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, estando disponibles por comunidades autónomas con frecuencia mensual. Aparte de los flujos agregados, los datos permiten un análisis detallado a nivel de producto (seis dígitos). En este informe utilizamos datos a nivel CN2D para la parte descriptiva, es decir, la nomenclatura combinada a nivel de dos dígitos («Common Nomenclature 2 digits», por sus siglas en inglés). Aunque para las simulaciones utilizamos los datos a un nivel más desagregado, a nivel CN6D, o seis dígitos, los resultados de estas se presentan agregando

desde CN6D a CN2D. Todos los flujos se reportan en millones de €.

3.2. Aranceles

3.2.1. *Aranceles durante la Administración Biden en 2024*

Para obtener una imagen de cómo era la situación arancelaria antes del inicio del segundo mandato de Trump, utilizamos datos de aranceles por productos a nivel de 6 dígitos. Dado que no existe un tratado de libre comercio entre EE. UU. y la UE, el nivel de barreras arancelarias que aplicaban en este caso eran los de nación más favorecida (NMF). Partiendo de los aranceles a nivel de 6 dígitos, extraídos de World Integrated Trade Solution (WITS)⁵, los agregamos a un nivel de 2 y 4 dígitos calculando su media. Usar este método de agregación permite evitar los sesgos que surgirían si calculásemos una media ponderada en la que el peso de cada producto sobre el total de importaciones actuase como factor de ponderación, dado que el volumen de importaciones, y por tanto su peso en el cálculo, tiende a ser más bajos para productos con aranceles altos (véase Heid y Larch 2016). En este sentido,

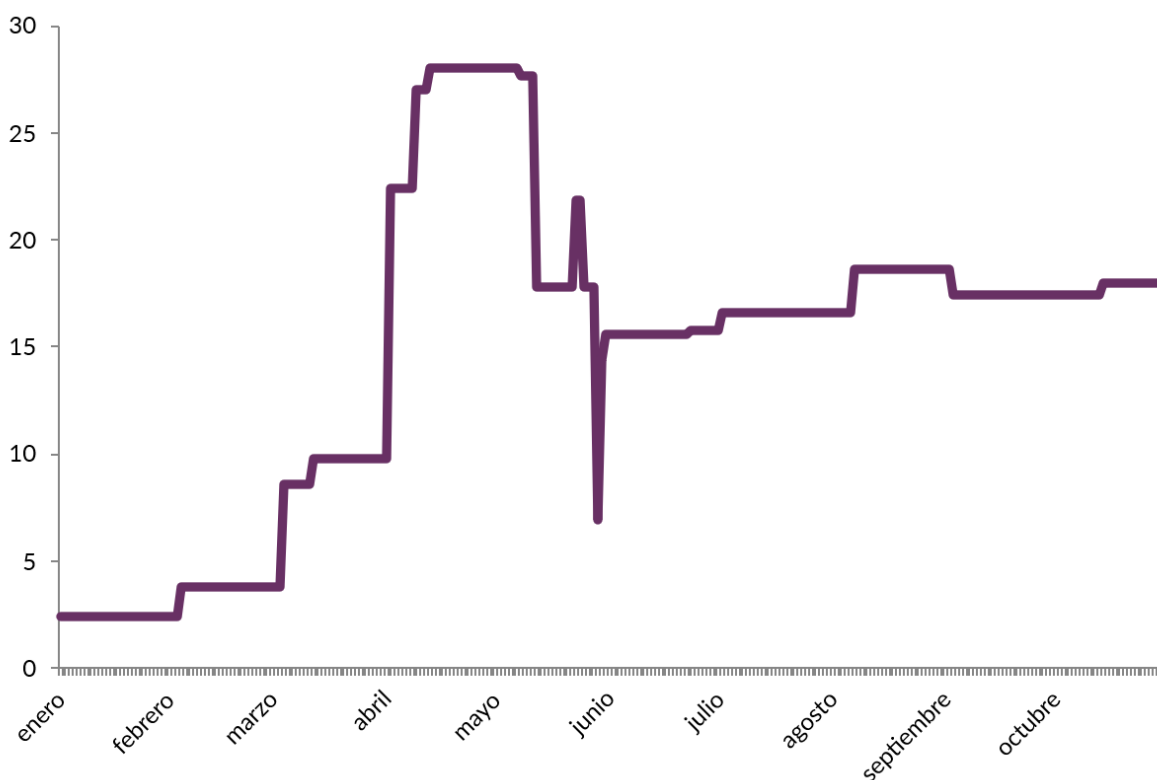
⁵ A este nivel de agregación, la CN6D europea y la HS6 son idénticas.

los aranceles calculados pueden ser considerados como un límite superior al arancel efectivo en vigor en cada categoría de productos.

3.2.2. Comparación del cambio en aranceles antes y durante la segunda Administración Trump en 2025

Utilizamos los aranceles impuestos por la segunda Administración Trump vigentes a finales de septiembre de 2025. Los principales cambios acaecidos se pueden ver en el gráfico 1.

Gráfico 1. Evolución del arancel promedio aplicado por EE. UU., 2025 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de The Budget Lab at Yale (2025a).

Cabe destacar que, aunque el acuerdo entre EE. UU. y la UE establece un arancel universal de referencia del 15 % para los productos originarios de esta última, este no se aplica en todos los casos. Por ejemplo, si el arancel preexistente era ya mayor del 15 por ciento, se seguirá aplicando dicho arancel más alto⁶. Bienes como el acero se enfrentan a un arancel específico más elevado mientras que otros bienes como los medicamentos genéricos o aeronaves quedan exentos de aranceles. Esto implica, en la práctica, que hay un grupo de productos que no experimenta ningún aumento de arancel. Mostramos una lista de estos productos en el cuadro A1 del anexo. También significa que hay un grupo relevante de productos cuyo aumento de la carga arancelaria es menor al 15 %, dado que el arancel preexistente, antes de la segunda Administración Trump, ya era superior a cero. Esto puede observarse en los gráficos presentados en la siguiente sección que incluyen líneas verticales para representar el arancel general del 15 % (o del 50 % en su caso).

Aparte del arancel del 15 %, el 3 de junio de 2025, el presidente Trump anunció un arancel especial de 50 % para el acero y el aluminio⁷. El 30 de julio, Trump anunció además un arancel del 50 % sobre el cobre y productos relacionados⁸.

3.3. Otros indicadores

3.3.1. *Arancel promedio de EE. UU.*

Para contextualizar lo extraordinario del elevado nivel de los aranceles impuestos de la

segunda Administración Trump, recurrimos a una serie que captura la evolución histórica de la tasa promedio del arancel efectivo desde 1790⁹, elaborada por «The Budget Lab» de la Universidad de Yale, un centro de investigación de políticas federales de los EE. UU. Tal y como puede observarse en el gráfico 2, el arancel medio aplicado por los Estados Unidos se encuentra en su nivel más elevado en los últimos 90 años, teniendo que remontarnos a la Gran Depresión y la Smoot-Hawley Act para encontrar barreras tan elevadas.

3.3.2. *Índice de Incertidumbre de la Política Comercial*

Para medir la incertidumbre sobre la política comercial americana, empleamos el índice desarrollado por Caldara *et al.* (2020)¹⁰. Este se basa en el número de artículos publicados en los periódicos más importantes de EE. UU que mencionan palabras como «arancel» junto con otras como incertidumbre o, riesgo. (Para más detalles, véase Caldara *et al.* 2020.) Este índice registró un crecimiento exponencial en los primeros meses del 2025, habiendo experimentado un leve descenso desde entonces. Pese a todo sigue en valores muy por encima del máximo histórico previo al inicio del segundo mandato de Trump, situado a finales de su primer mandato, en pleno apogeo de la guerra comercial con China (gráfico 3).

3.3.3. *Elasticidades de aranceles*

Para nuestra simulación cuantitativa, tenemos que parametrizar las funciones de

⁶ Véase la Sección 2(c) de la Orden Ejecutiva del 31 de julio de 2025 de la Casa Blanca cuyo texto original en inglés dice: «As provided in Annex I to this order, the additional ad valorem rate of duty applicable to any good of the European Union is determined by the good's current ad valorem (or ad valorem equivalent) rate of duty under column 1 (General) of the HTSUS (Column 1 Duty Rate). For a good of the European Union with a Column 1 Duty Rate that is less than 15 percent, the sum of its Column

⁷ El 15 de febrero de 2025, Trump anunció un arancel de 25 % sobre el acero para todos los países, incluida la UE, que se aumentó al 50 % el 3 de junio (The White House 2025a).

⁸ Véase la proclamación en The White House (2025b).

⁹ Los datos se pueden descargar en The Budget Lab at Yale (2025b).

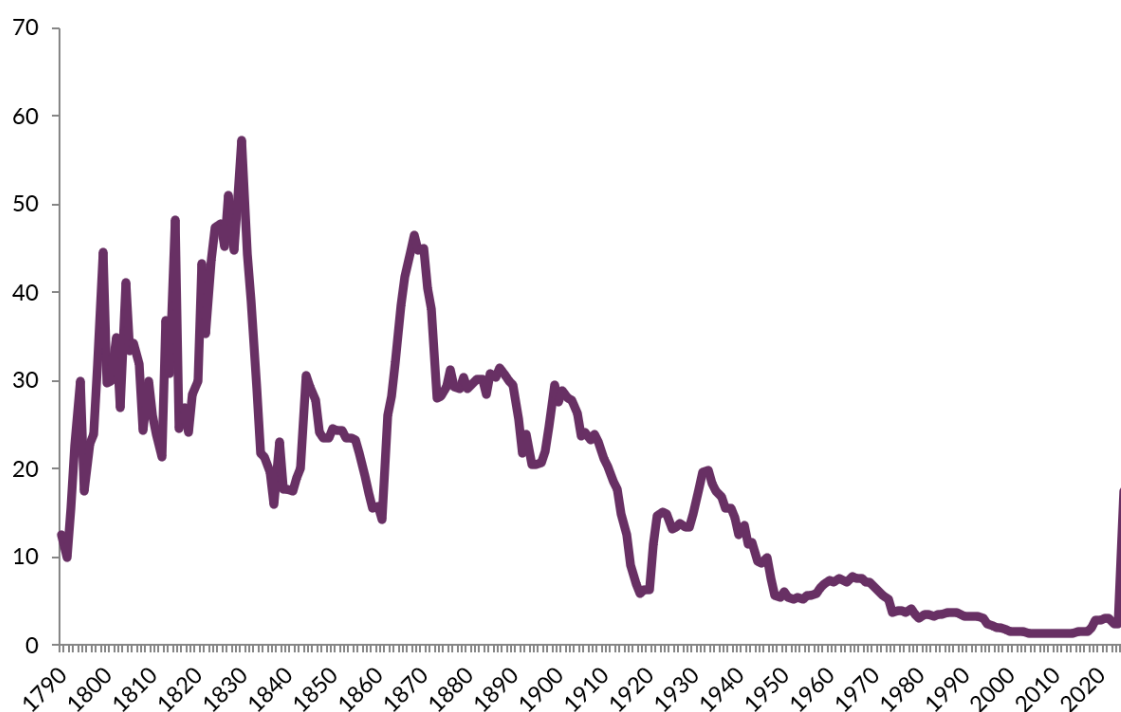
¹⁰ Los datos se pueden descargar en Caldara *et al.* (2025).

demanda para los productos exportados de la Comunitat Valenciana a nivel de seis dígitos de la nomenclatura combinada (CN6D). En concreto, tenemos que fijar la elasticidad del comercio con respecto a un aumento del arancel. Para ello utilizamos la base de datos de Fontagné, Guimbard y Orefice (2022)¹¹.

Dicha base de datos contiene elasticidades arancelarias a nivel de seis dígitos, pero utiliza la nomenclatura del sistema armonizado en su versión de 2007. Por otra parte, los

datos de comercio que utilizamos en este informe están en la versión de 2004 de la Nomenclatura Combinada, que a nivel de seis dígitos es idéntico al sistema armonizado en su última versión de 2022. Para relacionar ambas clasificaciones, utilizamos la tabla de conversión del Departamento de Economía y Asuntos Sociales, División de Estadística (Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division) de las Naciones Unidas (UNSTATS 2025).

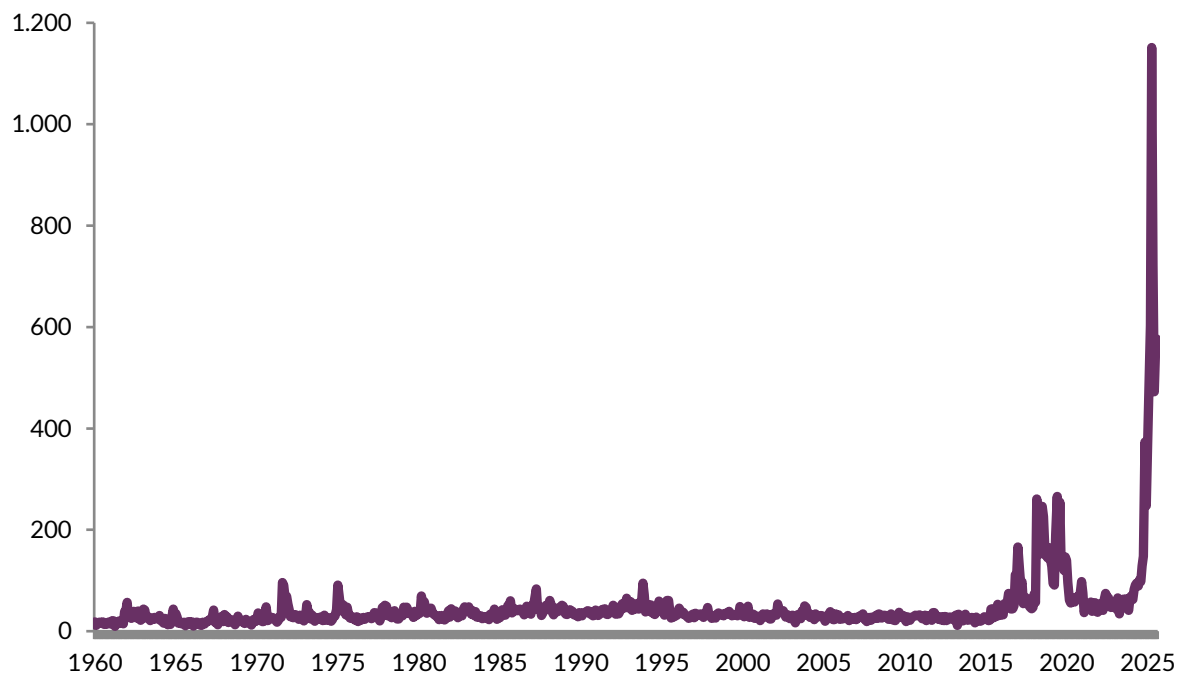
Gráfico 2. Evolución del arancel promedio aplicado por EE. UU., 1790-2025 (%)



Fuente: Elaboración propia con datos de The Budget Lab at Yale (2025a).

¹¹ Los datos se pueden descargar en Fontagné, Guimbard y Orefice (2025).

Gráfico 3. Evolución del índice de incertidumbre de la política comercial, 1960-2025



Fuente: Elaboración propia con datos de Caldara *et al.* (2025).

4. ANÁLISIS GRÁFICO DE LOS ARANCELES, EL COMERCIO Y LA INCERTIDUMBRE

En esta sección se pone en contexto la situación anterior a 2025 relativa a los aranceles y al comercio entre EE. UU. y la UE, destacando el caso de España y la Comunitat Valenciana en lo que al comercio se refiere y la incertidumbre generada en el entorno global. En cuanto a los niveles de protección, se consideran tanto los aranceles aplicados por la UE, como por EE. UU. y la brecha entre las tasas medias por categorías de productos.

4.1. *Aranceles e Incertidumbre*

La evolución de los aranceles impuestos por EE. UU. desde 1790 hasta 2024, antes mencionada (gráfico 2), es indicativa de las tendencias proteccionistas observadas en el largo plazo. Mientras el nivel promedio de aranceles fue muy elevado hasta finales del siglo diecinueve, alcanzando tasas por encima del 50 % en 1830, y casi siempre por encima del 20 %, a partir de 1870 se observa una tendencia de liberalización comercial continuada. Dicha tendencia perdura hasta 2024 con la excepción del período de entre guerras, a principios de los años 1930. Sin embargo, en octubre de 2025 el arancel

promedio vuelve a alcanzar niveles cercanos al 20 %, no vistos desde hace un siglo. Esto se ve reflejado en el gráfico 1 que muestra la evolución de las tasas arancelarias medias de las importaciones estadounidenses desde enero hasta octubre. A fecha de 22 de octubre de 2025, el arancel medio es del 18 %. Como se puede observar, partiendo de tasas muy bajas en enero, la principal escalada se produjo en abril con aranceles medios cercanos al 30 % que se redujeron considerablemente en junio-julio con los acuerdos bilaterales alcanzados, entre ellos el firmado con la UE, para luego estabilizarse entre el 15-18 %. Las actuales tasas arancelarias impuestas por EE. UU. desde enero de 2025 han generado unos niveles de incertidumbre extremos. Ello se puede observar en el gráfico 3 que muestra la evolución temporal del número de artículos publicados cuyo contenido hace referencia a la incertidumbre generada por la política arancelaria de EE. UU. en la economía mundial. Contando con datos desde 1960, se puede observar que en 2025 el número de dichas noticias se ha multiplicado por doce con respecto al promedio del anterior quinquenio.

La elevada incertidumbre generada por la política arancelaria de EE. UU. tiene efectos directos tanto sobre las decisiones inversión internacional.

En primer lugar, cuando las empresas exportadoras perciben un entorno político y regulatorio inestable, tienden a reducir su exposición al riesgo, lo que se traduce en una menor propensión a abrir nuevos mercados, aplazar decisiones de expansión internacional o incluso reorientar sus flujos comerciales hacia destinos percibidos como más estables (Handley y Limão 2017). La incertidumbre también dificulta la formación de expectativas fiables sobre los precios relativos y los márgenes de rentabilidad, lo que puede inducir a una reducción en los volúmenes exportados o a la búsqueda de contratos más flexibles. En segundo lugar, la IED también se ve afectada, ya que una mayor incertidumbre se traduce en un mayor coste de oportunidad y en una mayor posibilidad de pérdidas repentinas por cambios arancelarios. Esto genera retrasos en la materialización de proyectos de inversión productiva, desvío de capitales hacia sectores considerados refugio o hacia países con entornos regulatorios más previsibles (Bloom 2014).

Todo ello solo ralentiza el dinamismo del comercio mundial, afectando más a economías abiertas y con fuerte orientación exportadora, como es el caso tanto de España como de la Comunitat Valenciana.

4.2. Origen y Destino del Comercio

El gráfico 4 muestra los veinte principales destinos de las exportaciones de la Comunitat Valenciana y de España en 2024. Aunque los tres primeros socios comerciales coinciden para ambas (Francia, Alemania e Italia), EE. UU. es el cuarto mayor destino de exportación para la Comunitat Valenciana, mientras que es el sexto para España. Esta divergencia resulta especialmente significativa en

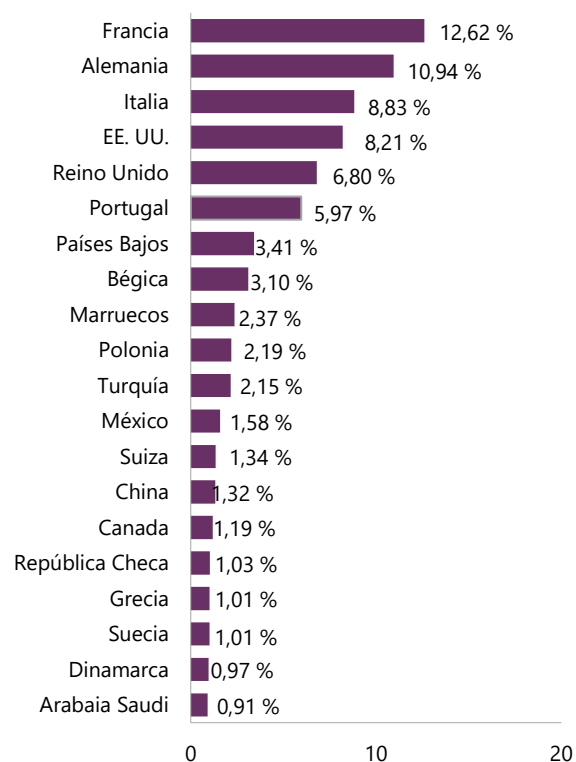
el contexto actual de incertidumbre arancelaria, ya que implica que el impacto de las medidas estadounidenses puede ser relativamente más intenso para la estructura exportadora valenciana que para la del conjunto nacional.

Por otra parte, el gráfico 5 presenta los porcentajes de los veinte primeros países de origen de las importaciones de la Comunitat Valenciana y España. Cabe destacar que, en el caso de España, es China el país que lidera el *ranking*, junto con Alemania, con un diez por ciento de cuota de mercado, mientras que la cuota de China en la Comunitat Valenciana es del dieciséis por ciento, seguida por Italia y Alemania con poco más de un siete por ciento. En el caso de las importaciones, la Comunitat Valenciana importa desde EE. UU. un 5,8% de sus bienes, estando algo menos expuesta a disrupciones en las cadenas de valor que España con un 6,9% de sus importaciones desde empresas estadounidenses.

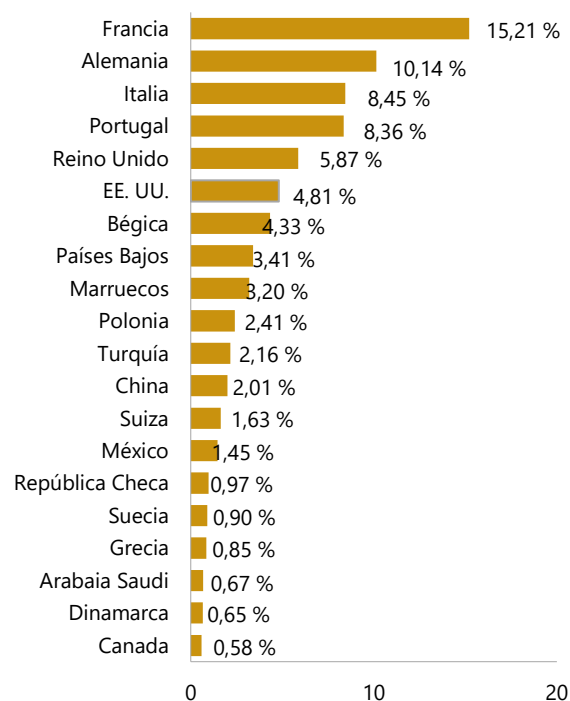
En este contexto, es importante subrayar la importancia de diversificar tanto el destino de las exportaciones como el origen de las importaciones en un entorno global caracterizado por crecientes tensiones geopolíticas y comerciales. Una mayor diversificación reduce la dependencia de unos pocos mercados y, con ello, la vulnerabilidad ante *shocks* específicos —ya sean arancelarios, regulatorios o logísticos—. Para economías regionales como la Comunitat Valenciana, cuya estructura exportadora muestra una mayor exposición a la política arancelaria de EE. UU. y una elevada concentración de importaciones desde China, avanzar hacia una estrategia de diversificación contribuiría a reforzar la resiliencia de su tejido productivo y a asegurar una mayor estabilidad en el largo plazo.

Gráfico 4. 20 principales destinos de exportación de España y de Comunitat Valenciana, 2025 (% de las exportaciones totales)

a) Comunitat Valenciana



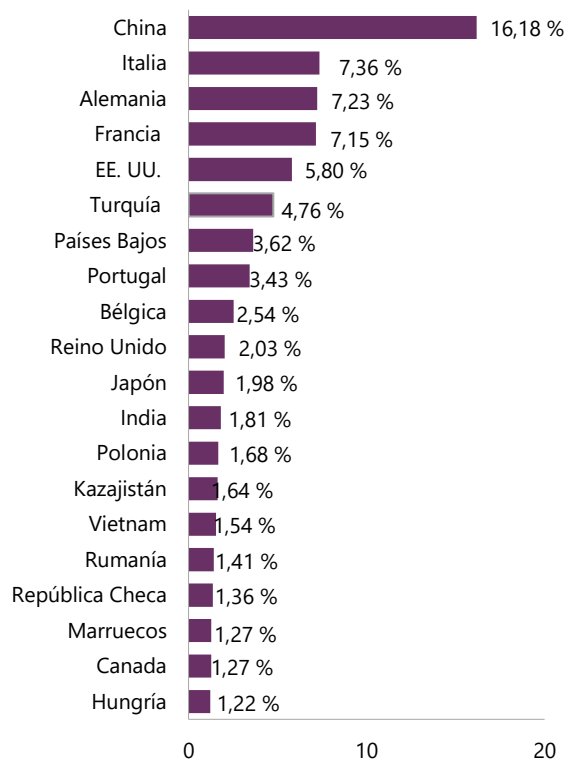
b) España



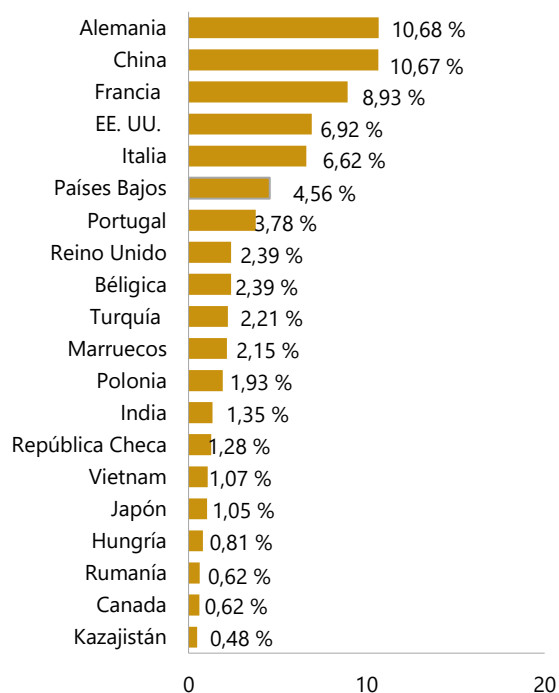
Fuente: Elaboración propia con datos de MINECO (DataComex).

Gráfico 5. 20 principales países de origen de las importaciones de la Comunitat Valenciana y España, 2025 (% de las importaciones totales)

a) Comunitat Valenciana



b) España



Fuente: Elaboración propia con datos de MINECO (DataComex).

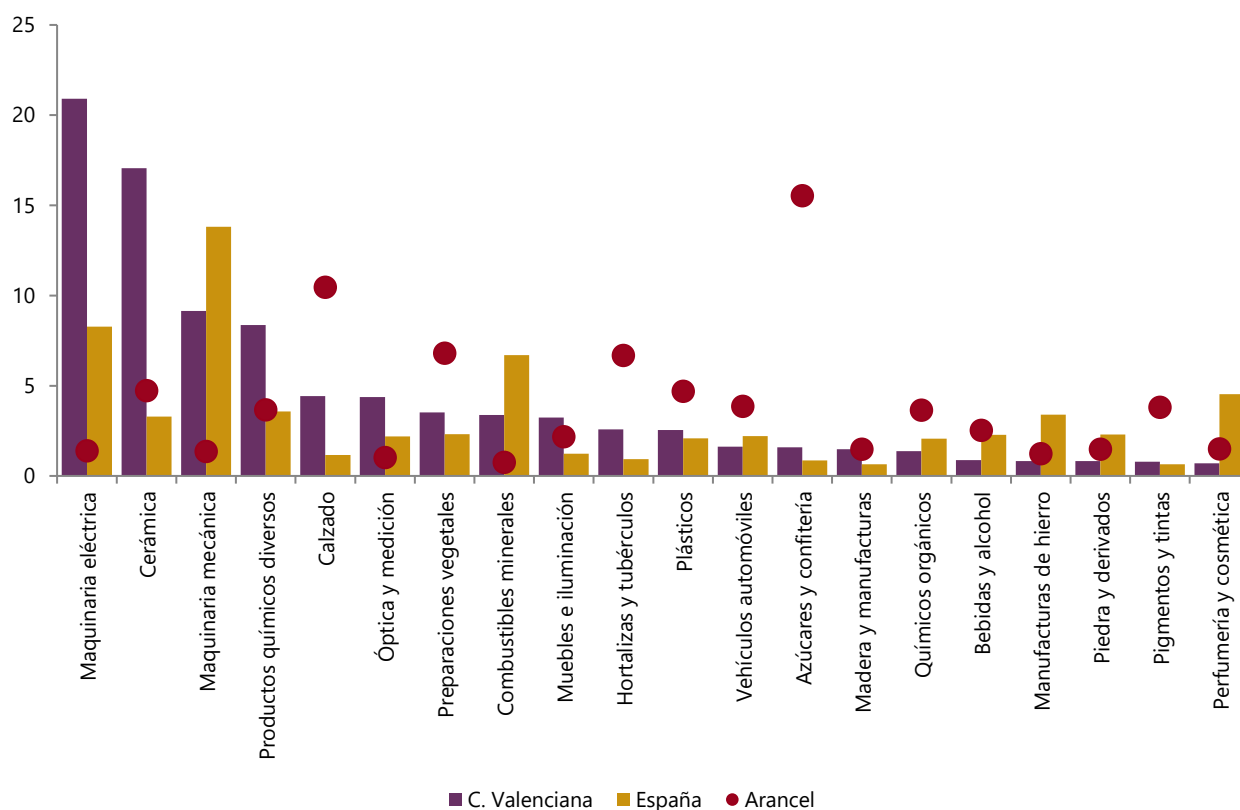
4.3. Comercio Sectorial y Aranceles

Una vez analizada la estructura geográfica del comercio de la Comunitat Valenciana y de España previa al 2025, presentamos un análisis gráfico de los sectores y productos más importantes que definen la composición de las exportaciones e importaciones de ambos.

Como puede observarse en el gráfico 6 las cuatro categorías más importantes de productos exportados a EE. UU. por la Comunitat Valenciana son maquinaria eléctrica, productos cerámicos, maquinaria mecánica y productos químicos diversos.

productos químicos diversos. Juntas suman más del 50 % de las exportaciones totales de bienes a EE. UU. También se muestra el arancel promedio aplicado a cada categoría antes de 2025, que como puede observarse se situaba por debajo del 5 %. En comparación con la Comunitat Valenciana, la composición de las exportaciones españolas se muestra ligeramente más diversificada. Las cuatro primeras categorías (maquinaria mecánica, maquinaria eléctrica, combustibles y perfumería y cosmética) solo representan alrededor del 35 % del total exportado a EE. UU.

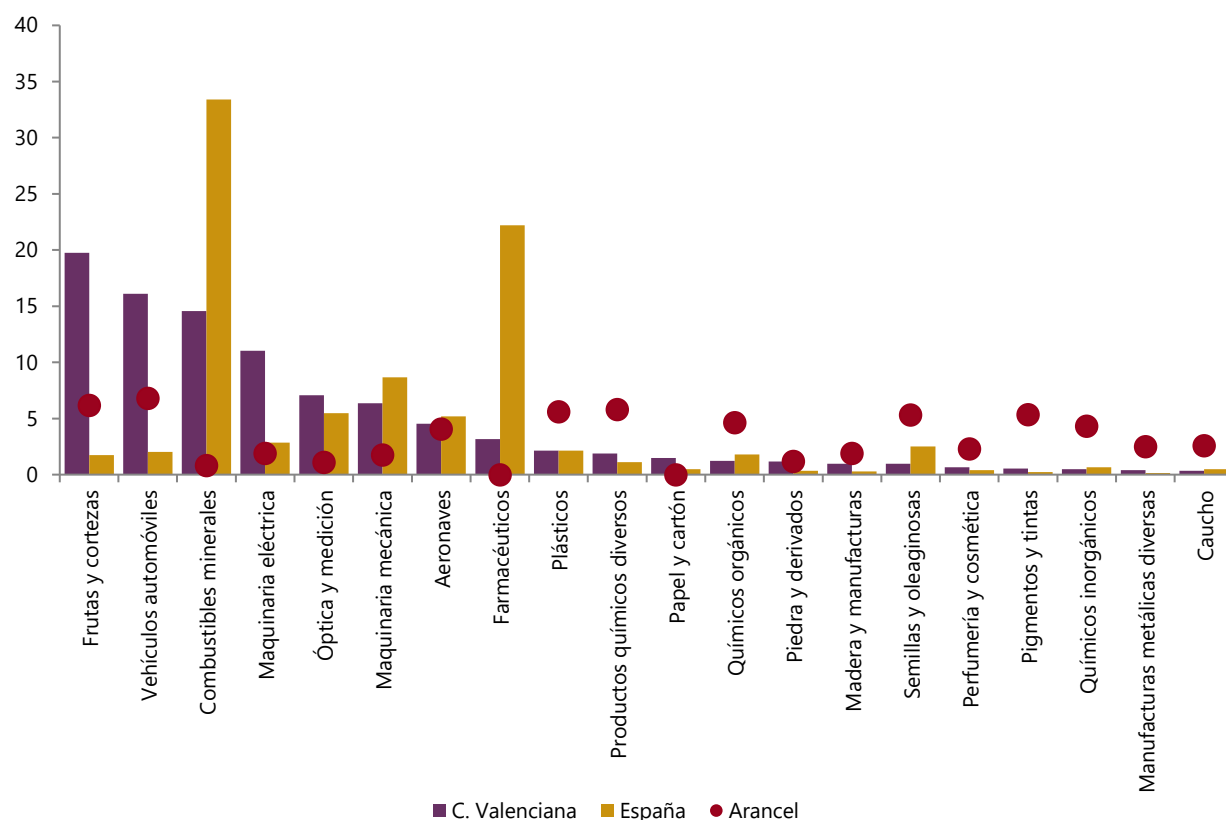
Gráfico 6. 20 principales categorías de productos exportados a EE. UU. y el arancel aplicado en 2024 (% de las exportaciones totales)



Nota: El gráfico muestra las 20 principales categorías de productos exportados a EE. UU. desde la Comunidad Valenciana en 2024 y su porcentaje del valor de las exportaciones agregados. Para comparar, también se reporta el porcentaje que representa la misma categoría en las exportaciones a nivel nacional (barras). También se muestra el arancel medio para esta categoría de productos aplicado por EE. UU. (puntos). Las categorías son los capítulos de la nomenclatura común (CN2D, por sus siglas en inglés).

Fuente: MINECO (DataComex) y Banco Mundial (WITS).

Gráfico 7. 20 principales categorías de productos importados desde EE. UU. y el arancel aplicado en 2024 (% de las importaciones totales)



Nota: El gráfico muestra las 20 principales categorías de productos importados desde EE. UU. a la Comunitat Valenciana en 2024 y su porcentaje del valor de las importaciones agregados. Para comparar, también se reporta el porcentaje que representa la misma categoría en las importaciones a nivel nacional (barras). También se muestra el arancel medio para esta categoría de productos aplicado por la UE (puntos). Las categorías son los capítulos de la nomenclatura común (CN2D, por sus siglas en inglés).

Fuente: MINECO (DataComex) y Banco Mundial (WITS).

En cuanto a las importaciones como puede verse en el gráfico 7 estas presentan un mayor grado de concentración por productos para España que para la Comunitat Valenciana. España importa principalmente combustibles minerales y productos farmacéuticos desde EE. UU., representando conjuntamente cerca del 55% de las importaciones totales. Le siguen maquinaria mecánica, óptica y medición y aeronaves, que en conjunto representan el 18%. De estas partidas, eran las aeronaves las que estaban sujetas a un mayor gravamen arancelario antes de la segunda Administración Trump, cercano al 15%. Por el contrario, la Comunitat Valenciana presenta una composición más diversificada en

sus importaciones desde EE. UU. Lidera el *ranking* la categoría de frutas y cortezas con casi el 20%, seguida de vehículos y combustibles minerales, con alrededor del 15% cada una, y maquinaria eléctrica, con casi el 11%. En cuanto a las tasas arancelarias aplicadas por la UE a estas importaciones, cabe destacar que las dos primeras categorías estaban sujetas a gravámenes medios entre el 20 y el 25% antes del 2025, mientras que ahora podrían quedar exentas las primeras (dado el compromiso de la UE de eliminar las barreras a los bienes agrícolas y alimentarios procedentes de EE. UU.) y mantenerse las segundas.

Estas diferencias en la concentración de importaciones y exportaciones por productos tienen importantes implicaciones económicas. La mayor diversificación de las exportaciones e importaciones reducen la exposición a posibles interrupciones específicas, ya sean derivadas de aumentos arancelarios, cambios regulatorios o problemas en las cadenas de suministro. En este contexto, promover una diversificación tanto en el origen de las importaciones como en los destinos de exportación constituye una estrategia clave para aumentar la resiliencia económica frente a la incertidumbre.

4.4. *Brechas Arancelarias*

Uno de los principales argumentos esgrimidos por la segunda Administración Trump para justificar la imposición de aranceles más elevados a partir de 2025 fue la necesidad de reducir los déficits comerciales bilaterales. Según su diagnóstico, estos resultaban de un trato injusto hacia las exportaciones estadounidenses. En esta narrativa, los déficits eran presentados como evidencia de que EE. UU. soportaba tasas arancelarias más altas en el acceso a los mercados extranjeros que las que aplicaba a sus socios comerciales. Así, el desequilibrio comercial se atribuía a una supuesta asimetría en las condiciones de acceso a los mercados, considerando que esto legitimaría el uso de medidas proteccionistas para «nivelar el terreno de juego». Sin embargo, este razonamiento ha sido objeto de amplia crítica en la literatura económica. En primer lugar, los déficits comerciales no son únicamente el resultado de diferencias arancelarias, sino que reflejan factores macroeconómicos más estructurales, como un exceso de absorción agravado por déficit públicos voluminosos y persistentes y la relación entre ahorro e inversión interna Krugman (2018), así como también reflejan la

fortaleza del dólar americano con respecto a otras monedas (Itskhoko y Mukhin 2025). En segundo lugar, con la mayoría de sus socios comerciales las exportaciones de EE. UU. se enfrentaban a aranceles NMF, siempre dentro de los límites negociados en la Organización Mundial del Comercio (OMC), por lo que el nivel de las barreras arancelarias era relativamente bajo y de carácter no discriminatorio. Empleando los aranceles medios por grandes grupos de productos, agregados a nivel de dos dígitos de CN2D¹², observamos que las brechas más pronunciadas se concentran en los sectores de Productos alimenticios, Productos animales y Agricultura (gráfico 8).

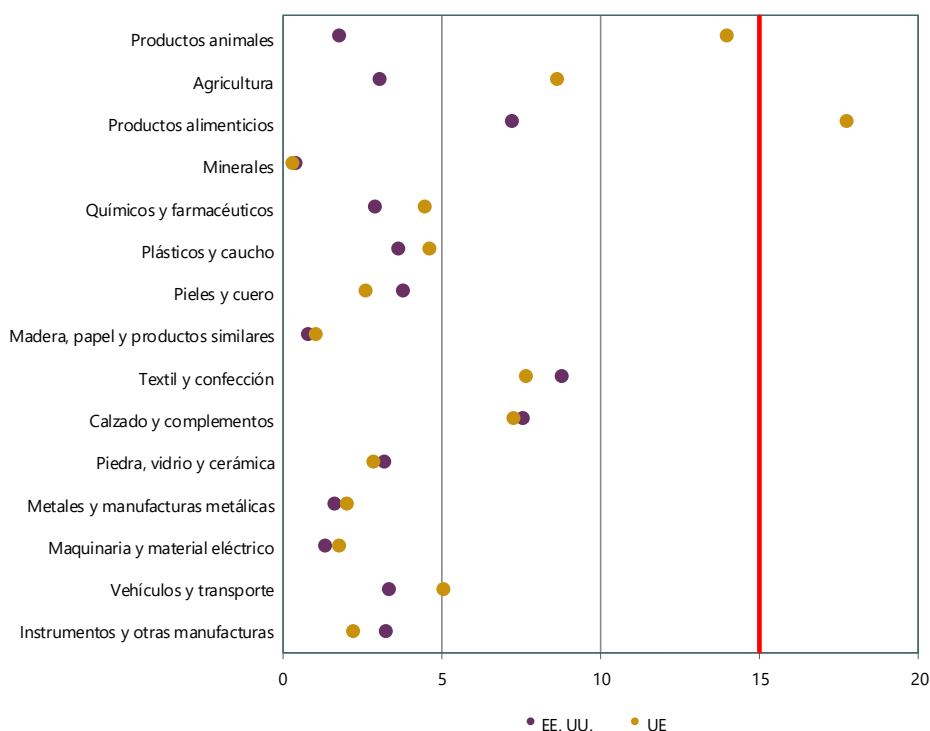
En estos casos, la UE impone aranceles significativamente más elevados a las importaciones procedentes de EE. UU. que los que este aplica a bienes europeos. La diferencia resulta particularmente llamativa para Productos animales, donde el arancel medio europeo es aproximadamente siete veces superior al aplicado por EE. UU. Le siguen los productos agrupados como Agricultura, con tasas que triplican las estadounidenses, y los Productos alimenticios, donde los gravámenes europeos duplican a los de EE. UU. Estas diferencias arancelarias tienen implicaciones relevantes tanto en el plano económico como en el político. Por un lado, refuerzan la narrativa estadounidense de que sus exportaciones enfrentan un acceso más restrictivo en los mercados europeos, lo cual fue utilizado por la Administración Trump como argumento central para justificar la adopción de medidas proteccionistas. Por otro lado, desde la perspectiva europea, estas brechas responden en gran medida a la necesidad de proteger sectores sensibles, como la agricultura y la ganadería, tradicionalmente sujetos a una mayor presión política interna. Con respecto a las demás categorías de

¹² Para más detalle acerca del criterio empleado para agregar por grupos de productos ver cuadro A2.

productos, los aranceles medios estadounidenses superan ligeramente a los europeos en cinco de ellas: Textil y confección; Calzado y complementos; Pieles y cuero; Piedra, vidrio y cerámica e Instrumentos y otras manufacturas. Mientras que se da el caso contrario para Vehículos y transporte; Plástico y caucho; Químicos y farmacéuticos; Metales y manufacturas metálicas y Maquinaria y electrónica. Por último, para las dos categorías restantes, Madera, papel y productos similares y Minerales, la brecha es prácticamente inexistente. Estas diferencias indican que EE. UU. aplicaba tasas arancelarias más altas que la UE en sectores tradicionales –con la excepción de Productos animales, agricultura y productos alimenticios para los que el arancel aplicado por la UE es mucho más alto–, mientras que los aranceles de la UE excedían los aplicados por EE. UU. en

sectores que producen bienes diferenciados. La imposición de un arancel general del 15 % a la mayoría de los productos implica, en términos de protección media, una enorme subida para todos los grupos de productos. Aunque el arancel promedio aplicado por la UE si se aproximaba o incluso superaba en 2024 la barrera del 15 % en algunas categorías de productos como los productos animales (14,0 %) y alimenticios (17,8 %) el arancel promedio aplicado por los EE. UU. se situaba muy por debajo del 15 %, siendo las categorías de productos textiles y calzado y complemento las que más se acercan al 15 %. No obstante, dado que los aranceles se fijan por producto es necesario descender a niveles más desagregados para analizar las implicaciones de los cambios en los niveles de protección arancelaria.

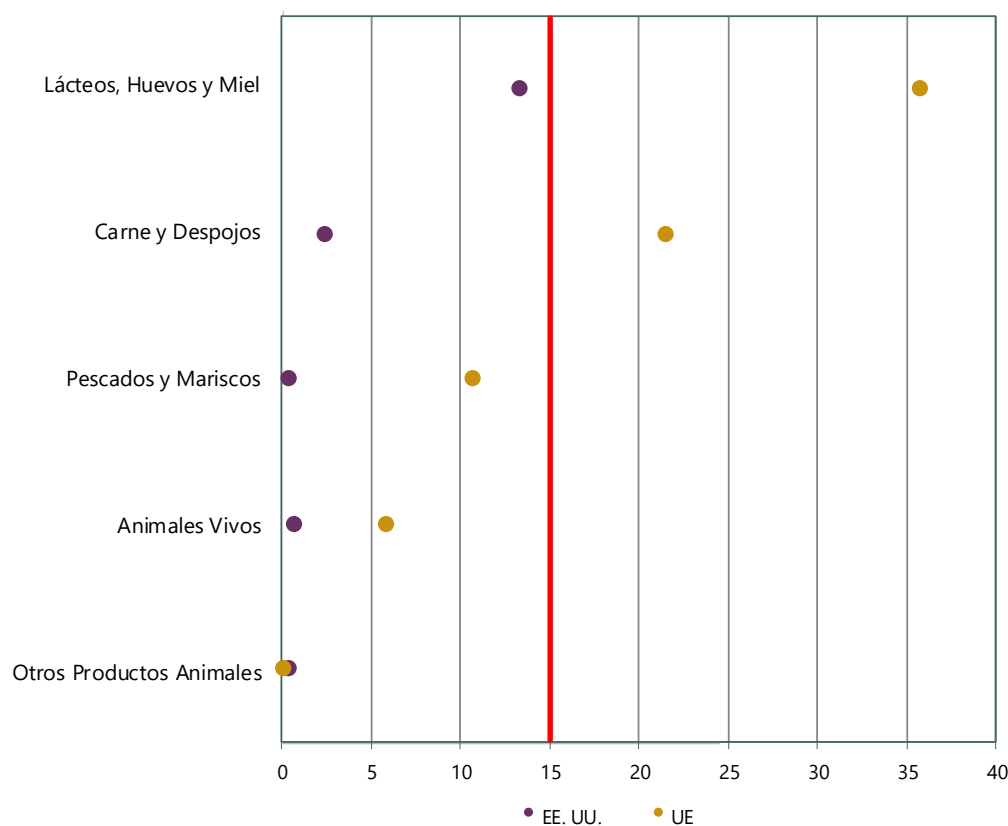
Gráfico 8. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE a nivel agregado, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de agregados de categorías de CN2D en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Gráfico 9. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para productos de origen animal, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para productos de origen animal en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

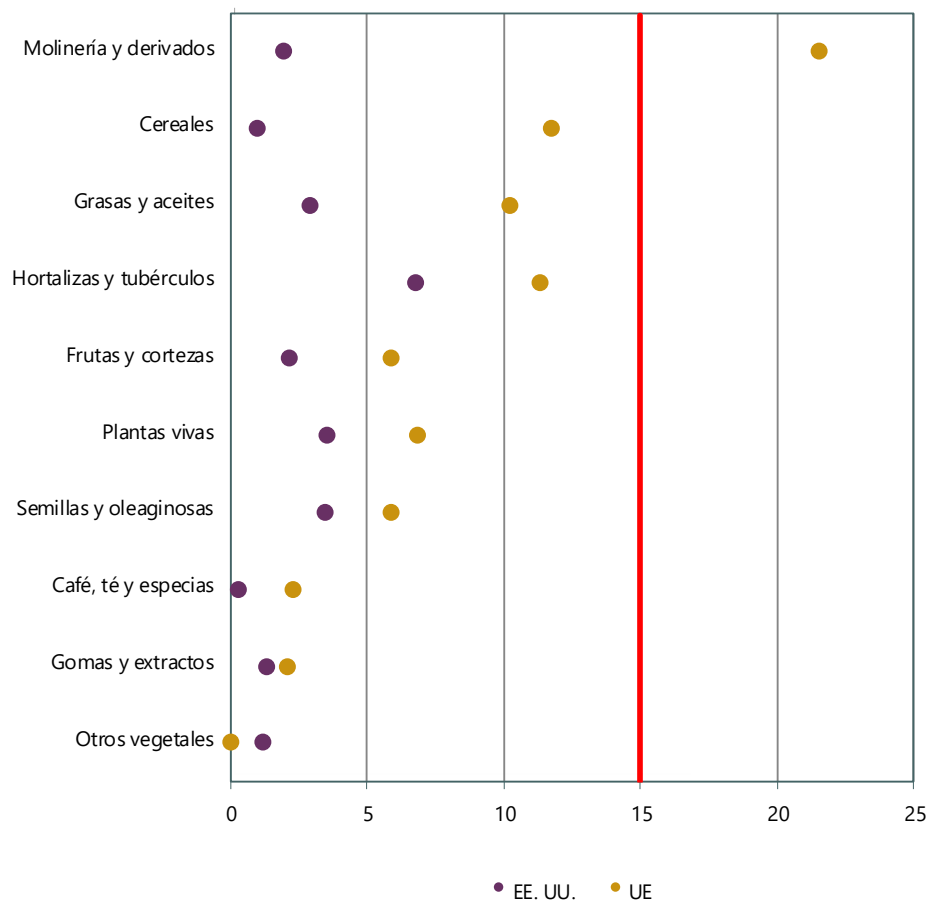
Fuente: Banco Mundial (WITS).

Un análisis más granular requiere examinar categorías de productos con un mayor nivel de desagregación. El gráfico 9 analiza los Productos animales a nivel de 2 dígitos, mostrando que los aranceles medios de la UE son muy superiores a los de EE. UU. en todos los productos de origen animal, siendo Lácteos, huevos y miel la categoría que presenta la mayor diferencia, seguida por Carnes y despojos y Pescado y mariscos. Solo en Otros productos animales los aranceles de EE. UU. superan a los de la UE, pero con tasas menores al 15 %, igual que en el resto de las categorías. De este modo el nuevo arancel del 15 % da lugar a incrementos notables en los aranceles medios en todas las

subcategorías con aumentos que van desde los 1,6 puntos porcentuales (pp) de los lácteos a los 14,6 de Otros productos animales.

En el gráfico 10 para productos del grupo Agricultura, los aranceles medios de la UE también superan a los de los EE. UU. en todas las subcategorías menos una (Otros vegetales) aunque solo en una exceden el 15 %. Las brechas arancelarias para Molinería y derivados y Cereales son de 20 y 10 puntos porcentuales, respectivamente, con aranceles en torno al 2 y al 1 % en EE. UU. Cabe destacar que la mayoría de las tasas al menos doblan o triplican las estadounidenses.

Gráfico 10. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para agricultura, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para agricultura en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

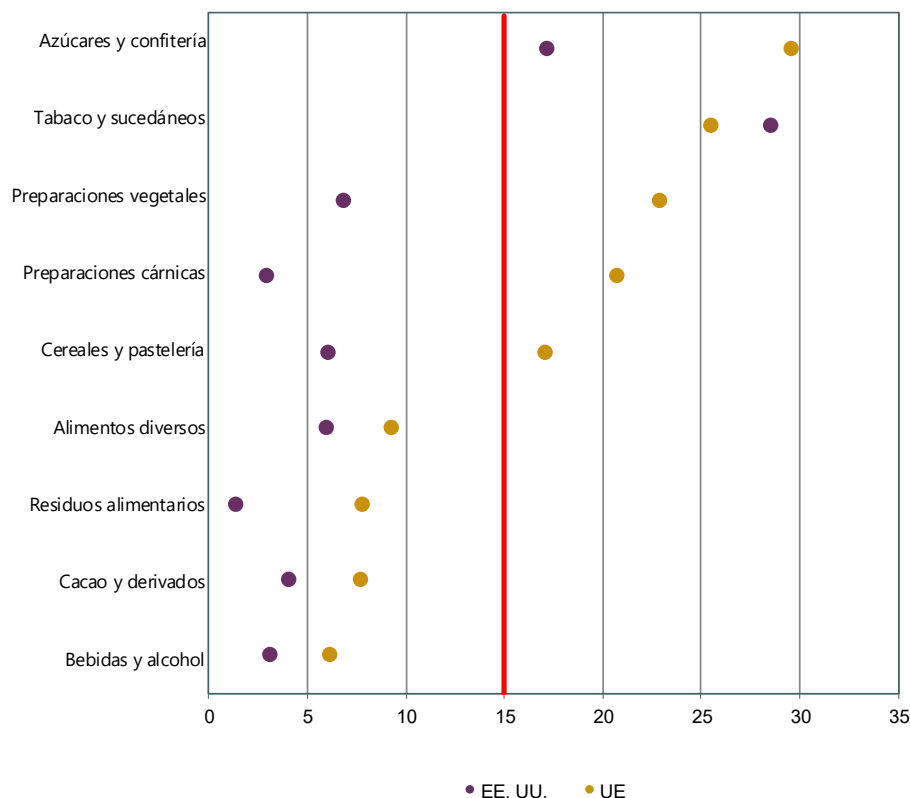
Fuente: Banco Mundial (WITS).

En el gráfico 11 se muestra que, dentro de la categoría de Productos alimenticios, son las Preparaciones cárnicas las que presentan una brecha más pronunciada, con un arancel medio siete veces mayor al de EE. UU., seguida por Residuos alimentarios, Preparaciones vegetales y Cereales y pastelería. Sin embargo, las brechas son mucho menores para Bebidas y alcohol, Cacao y derivados y para Alimentos diversos. Solo para una industria, Tabaco y sucedáneos, es mayor el arancel aplicado por EE. UU., con un arancel medio que supera 3 puntos porcentuales al de la UE, en torno al 25.6 %.

Como en la industria de azúcares y confitería las exportaciones de la UE con destino a EE. UU. seguirían enfrentando el mismo arancel que en 2024, por estar este por encima del 15 %.

En definitiva, al descender a un mayor nivel de desagregación por productos se observa que las barreras arancelarias impuestas por la UE a las importaciones de productos agrícolas y alimenticios son mucho más elevadas que las que impone en promedio los EE. UU.

Gráfico 11. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para productos alimenticios, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para productos alimenticios en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

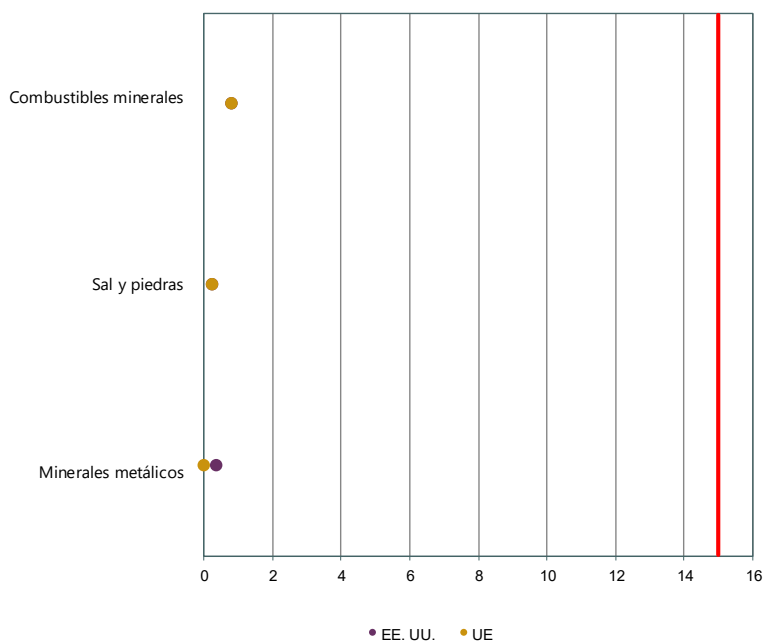
Fuente: Banco Mundial (WITS).

Los siguientes grandes grupos por orden de la CN2D hacen referencia a productos poco elaborados, como Minerales, productos Químicos y farmacéuticos y Plásticos y caucho, cuyos niveles de protección se muestran respectivamente en los gráficos 12, 13 y 14. Estos son en general bajos para ambas áreas comerciales, especialmente en las tres subsecciones del grupo Minerales, donde los aranceles medios estaban por debajo del uno por ciento y eran nulos para Minerales metálicos en la UE en 2024. Esto implica que los aranceles medios han pasado a ser significativamente superiores una vez aplicada la nueva tasa del 15 %.

En el grupo de productos Químicos y farmacéuticos, cabe destacar que la tasa media arancelaria para productos farmacéuticos era nula en la UE y sólo del 0,3 % en EE. UU. (ver gráfico 13). En este grupo el nuevo arancel aplicado por EE. UU. implica incrementos de protección media que irán desde 11,2 hasta 15 puntos porcentuales.

Para las industrias de Plásticos y Caucho (gráfico 14) también se verán sujetas a un incremento medio de la protección arancelaria de entre 10,2 pp y 13,2 pp.

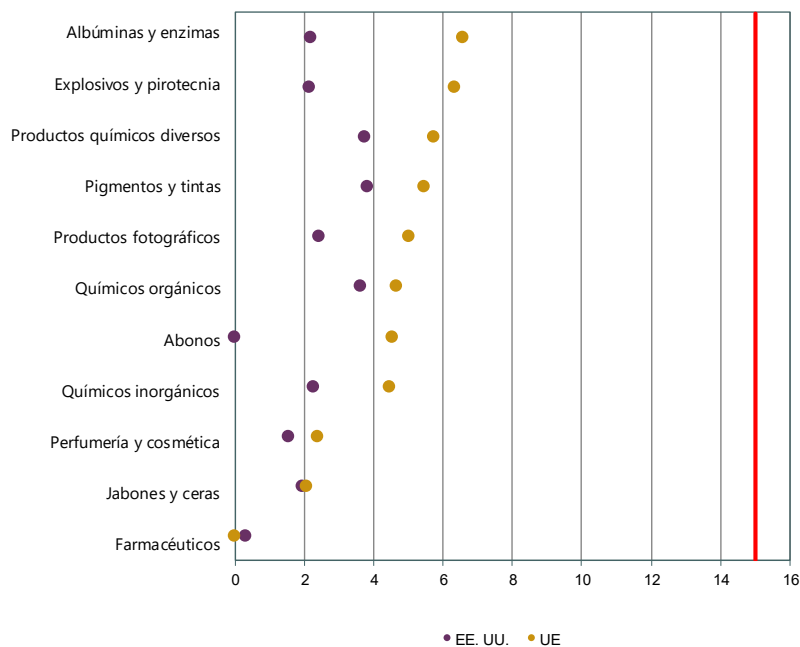
Gráfico 12. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para minerales, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para minerales en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

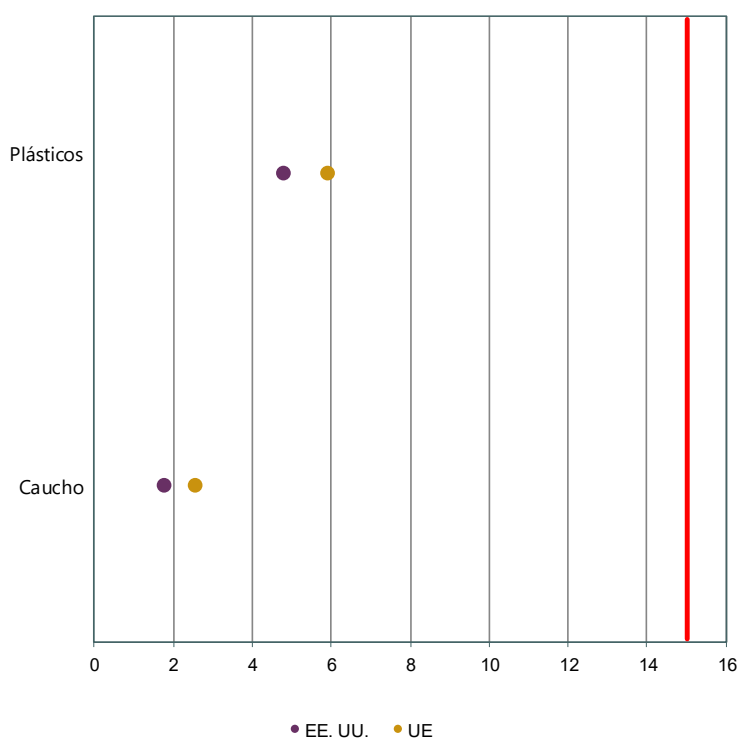
Gráfico 13. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para químicos y farmacéuticos, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para productos químicos y farmacéuticos en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Gráfico 14. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para plásticos y caucho, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para plásticos y caucho en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

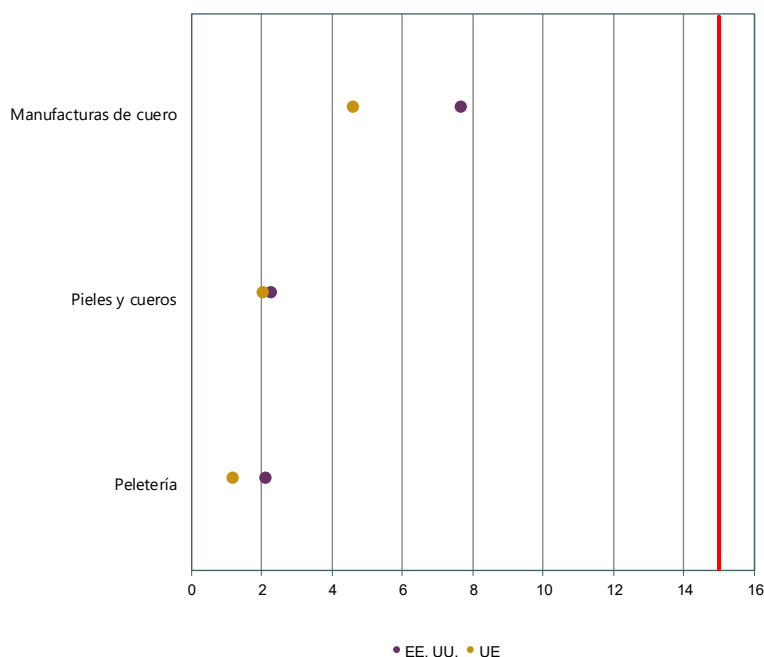
A parte del sector de alimentos y bebidas ya visto, pasamos a analizar las brechas en otros sectores tradicionales que incluyen Piel y cuero; Madera, papel y productos similares; Textil y confección; Calzado y complementos y Piedra, vidrio y cerámica. El gráfico 15 muestra tasas de protección media estadounidenses superiores a las de la UE en el grupo agregado de Piel y cuero. Por categorías de productos a dos dígitos, son las manufacturas de Cuero las que experimentan un menor incremento en la protección, de poco más del 7 %, mientras que Piel y Cuero y Peletería sufren incrementos de cerca del 13 %.

También en el grupo de Madera, papel y productos similares, como se puede ver en el gráfico 16, se producen incrementos

máximos en tasas arancelarias medias (de 15 pp) en tres subsecciones cuyas tasas aplicadas era cero por parte de las dos áreas económicas (Pasta de madera; Papel y cartón y Editorial y gráfica) y de entre 11 pp y 13-5 pp en los tres restantes.

Para el sector Textil y confección, representado en el gráfico 17, en 2024 el arancel aplicado por la UE era superior al de los EE. UU. en 7 subcategorías de productos, siendo inferior en las otras 7. El arancel aplicado por EE. UU. iba desde el 0,7 % al 12,7 %, por lo que habrá subcategorías de productos textiles que apenas experimentarían cambios en el arancel aplicado mientras que otras experimentarían un aumento muy notable, oscilando entre el aumento de 2 pp de Ropa de punto y 14 pp de Otras fibras vegetales.

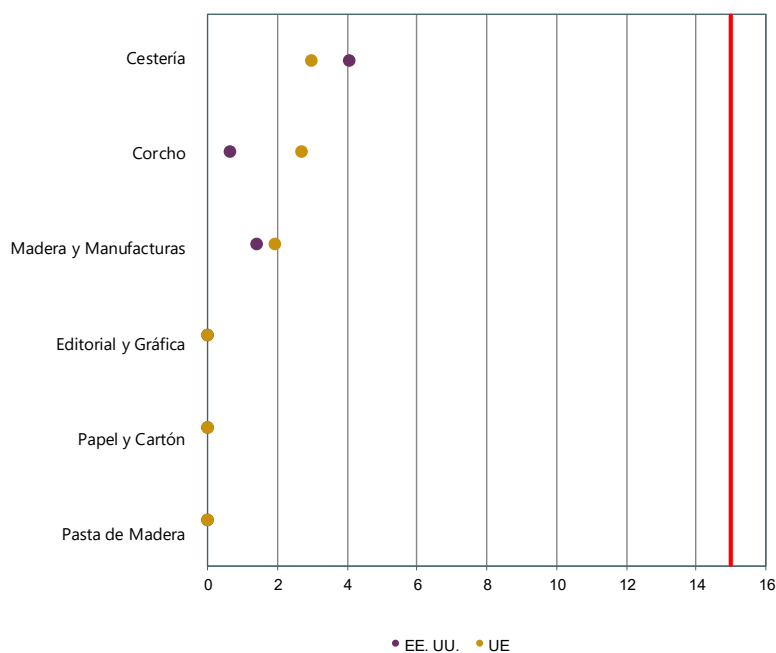
Gráfico 15. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para pieles y cuero, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para pieles y cuero en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

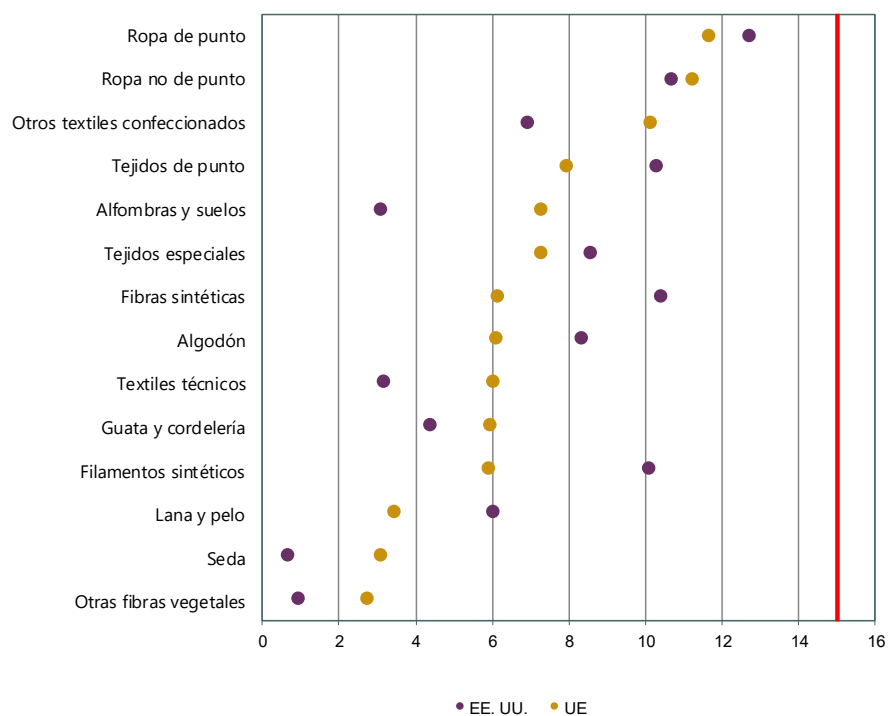
Gráfico 16. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para madera, papel y productos similares, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para productos de madera, papel y productos similares en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Gráfico 17. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para textil y confección, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para productos de textil y confección en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

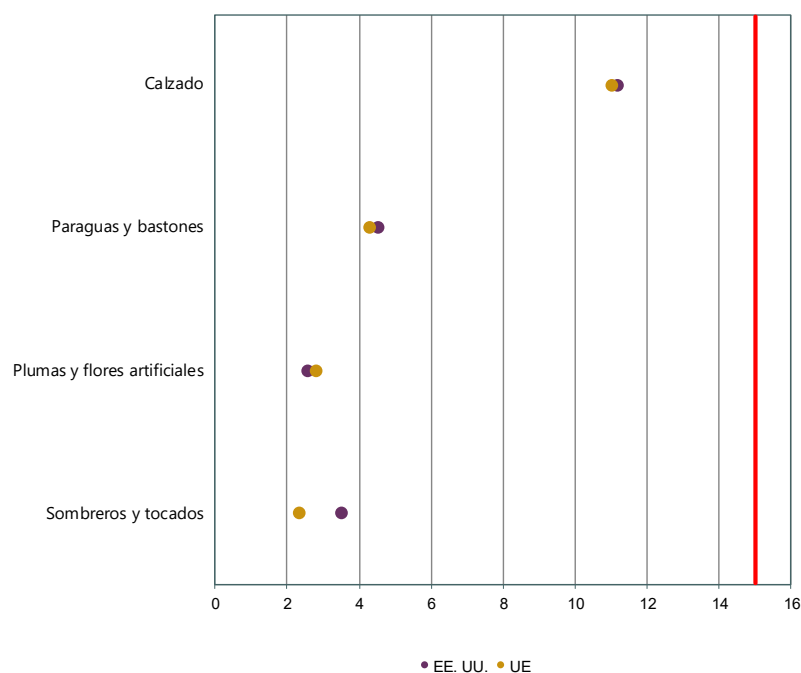
Las brechas arancelarias para las subcategorías del Calzado y complementos (gráfico 18) son muy reducidas y en todas menos en una el arancel aplicado por EE. UU. es ligeramente superior. En Calzado, los aranceles medios eran casi idénticos en los dos lados del Atlántico, con solo una décima de diferencia, que ahora se agrandará como consecuencia del aumento de 4 pp en el arancel aplicado por los EE. UU. El aumento de las barreras arancelarias enfrentadas por las exportaciones en las otras tres subcategorías de productos oscila entre 10 pp y 12 pp.

En las subcategorías del grupo Piedra, vidrio y cerámica, las tasas medias arancelarias se muestran en el gráfico 19, cuyas brechas en 2024 eran limitadas. Es relevante hacer referencia a la Cerámica por la presencia del

clúster de esta industria en la provincia de Castellón. Para ésta la tasa media arancelaria escala algo más de 10 puntos porcentuales, con la consecuente pérdida de competitividad en el mercado estadounidense. Un aumento similar se observa para el Vidrio y algo mayores para los demás productos de este grupo.

En Metales y manufacturas metálicas, el gráfico 20 muestra tasas bajas de protección arancelaria en 2024, por lo que se derivan aumentos muy significativos, especialmente para las industrias del Hierro y acero, Aluminio y el Cobre, dado que para ellas el arancel pasa a ser del 50 % a partir de junio de 2025 como indica la línea vertical discontinua. Para las demás subsecciones los incrementos medios de las tasas arancelarias son de entre 12 pp y 14 pp.

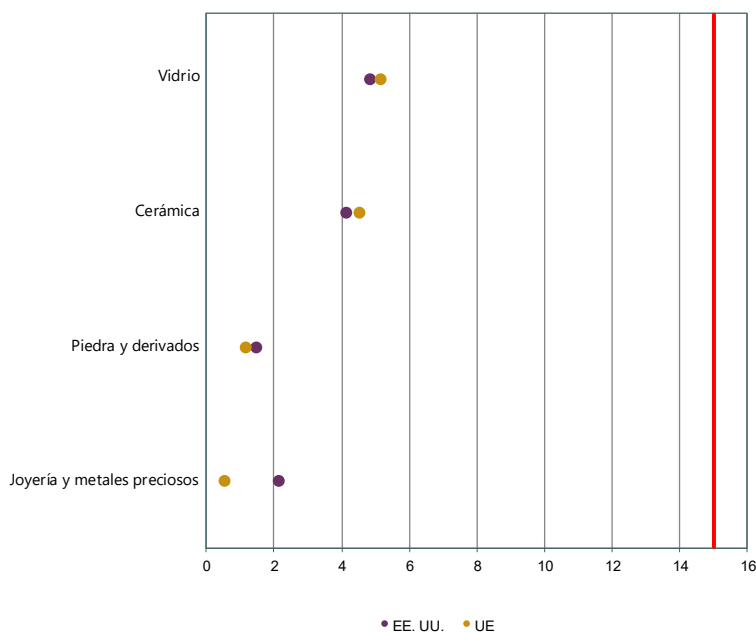
Gráfico 18. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para calzado y complementos, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para productos de calzado y complementos en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

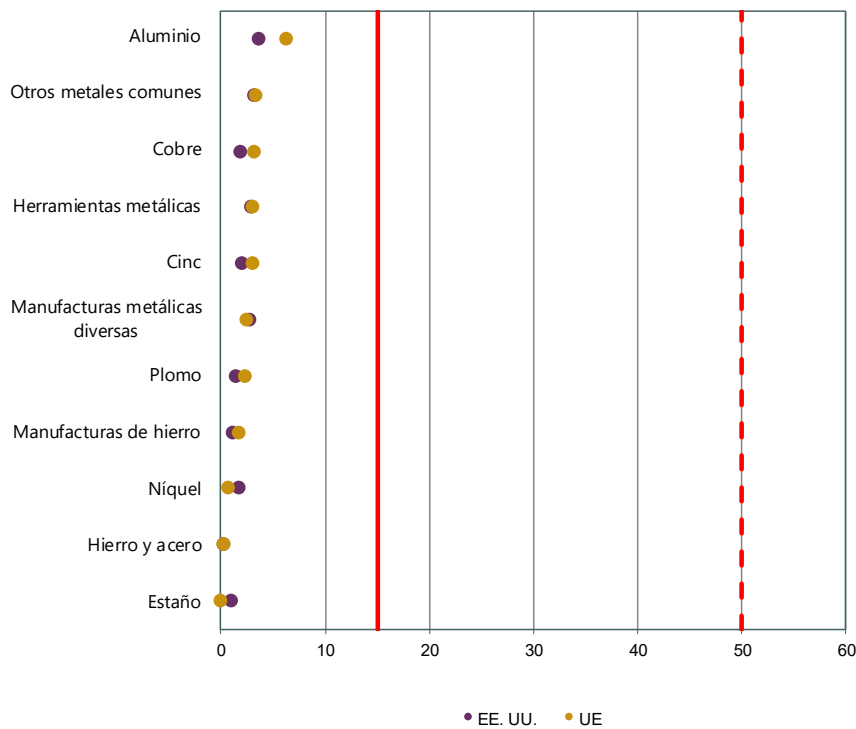
Gráfico 19. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para piedra, vidrio y cerámica, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para piedra, vidrio y cerámica en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Gráfico 20. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para metales y manufacturas metálicas, 2024 (%)



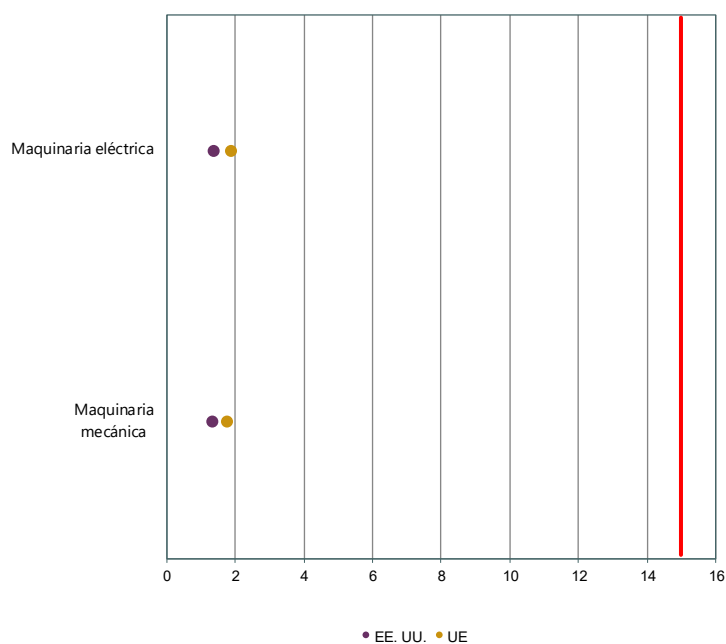
Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para metales y manufacturas metálicas en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical continua indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU. La línea vertical discontinua indica el arancel particular del 50 % impuesto a aluminio, cobre, y acero por la segunda Administración Trump.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Por último, para sectores que incluyen productos más sofisticados, como los son los grupos de Maquinaria y material eléctrico, Vehículos y transporte e Instrumentos y otras manufacturas, los gráficos 21, 22 y 23 muestran de nuevo brechas reducidas previas a 2025, que se amplían con la nueva tasa universal del 15 % y reflejan aumentos medios de protección arancelaria de alrededor del 13 pp en el primer grupo (Maquinaria eléctrica y Maquinaria mecánica), de entre 10 pp y 14 pp en Vehículos y otros medios de transporte y entre 10 pp y el 15 pp para Instrumentos y otras manufacturas.

Este aumento en el arancel medio aplicado por parte de EE. UU. a los productos originarios de España tendrá consecuencias sobre el volumen de exportaciones españolas y de la Comunitat Valenciana que se analizan en las siguientes secciones. En cualquier caso, dado que otros países se enfrentan a aranceles más elevados que la UE en EE. UU., la posición en cuanto a competitividad de la UE, y por tanto de España, mejora en términos relativos.

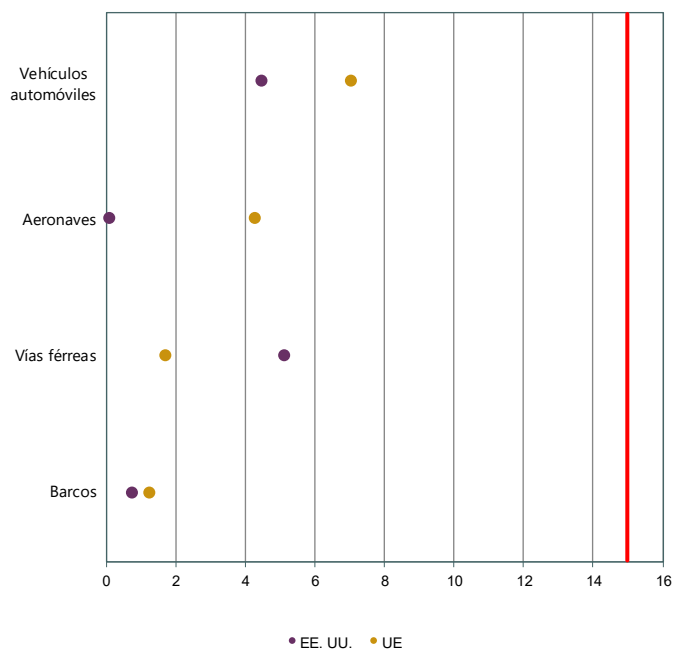
Gráfico 21. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para maquinaria y material eléctrico, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para productos de maquinaria y material eléctrico en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

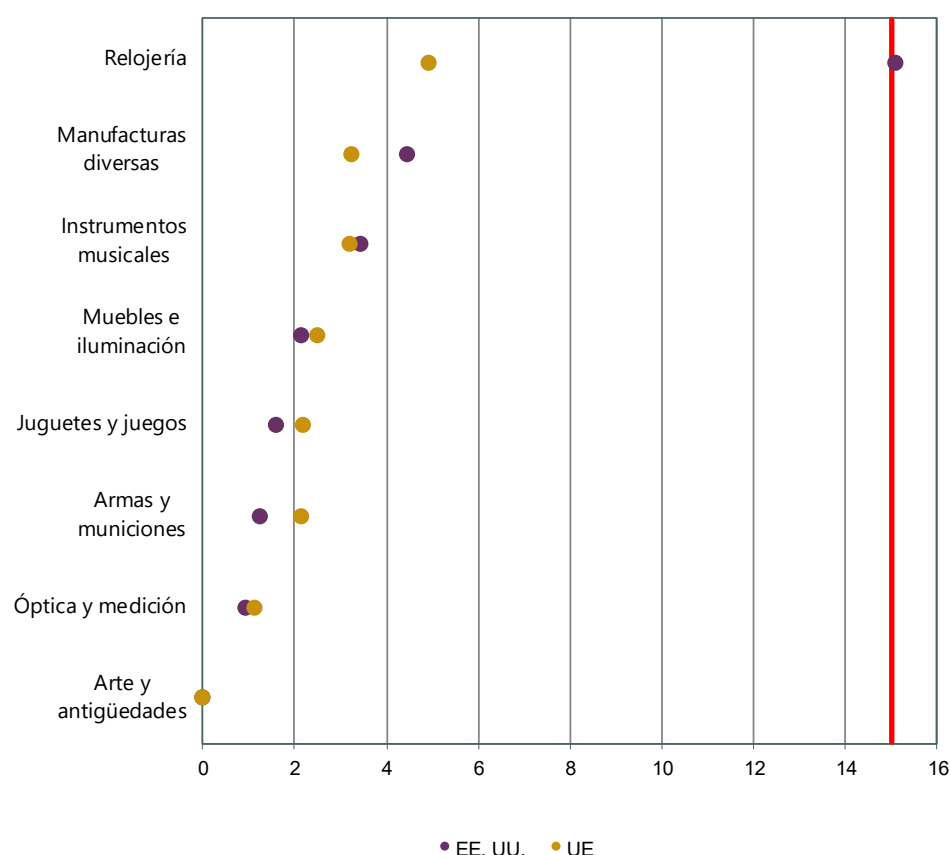
Gráfico 22. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para vehículos y transporte, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para vehículos y transporte en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU. Para aeronaves, el arancel acordado es 0.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Gráfico 23. Brecha arancelaria entre EE. UU. y UE para instrumentos y otras manufacturas, 2024 (%)



Nota: El gráfico muestra la diferencia en el arancel medio simple entre EE. UU. y UE a nivel de CN2D para instrumentos y productos similares en 2024, i. e., antes de la segunda Administración Trump. La línea vertical indica el arancel de referencia del 15 % impuesto por la segunda Administración Trump a las exportaciones de la UE hacia EE. UU.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

4.5. Evolución del Comercio en 2025

Las medidas arancelarias no necesariamente reducen los déficits globales, sino que tienden a reorientar el comercio hacia otros socios, encarecer los bienes intermedios importados y, en última instancia, afectar la competitividad de las propias empresas estadounidenses. En este sentido, la justificación política de los aranceles basada en el déficit bilateral ignora tanto la naturaleza multilateral de las cadenas de valor como la complejidad de los determinantes del comercio internacional. Más que corregir un supuesto «trato desigual», la política arancelaria estadounidense ha contribuido a aumentar la

incertidumbre global, afectando las decisiones de inversión y las estrategias de diversificación de los flujos comerciales de países altamente integrados en el mercado norteamericano, como es el caso de la Comunitat Valenciana en el ámbito de las exportaciones cerámicas y de bienes de equipo.

Después de haber analizado la estructura de las exportaciones e importaciones en 2024, es decir, antes de la escalada arancelaria, presentada en la sección 3.3, es relevante estudiar la evolución temporal del comercio tanto para España como para la Comunitat Valenciana con el mundo y con EE. UU. El uso de datos mensuales, disponibles hasta

junio de 2025, nos permiten analizar si la tendencia ha cambiado en los primeros meses del año y en los dos meses siguientes al 2 de abril de 2025. La evolución, tanto de las exportaciones como de las importaciones es muy dispar y no presenta patrones claros de estacionalidad. Se presentan en cada gráfico los datos reales, así como también las series desestacionalizadas, tendencia lineal y una tendencia suavizada basada en estimaciones locales de diagramas de dispersión. Es importante apuntar que no se pueden extraer conclusiones con respecto a la incidencia de los cambios en política comercial de los siguientes gráficos. Para ello será necesario realizar simulaciones basadas en las elasticidades de comercio con respecto a los aranceles para productos específicos que se presentará en la siguiente sección de este informe. Por tanto, a continuación, se comenta la evolución de cada flujo específico de comercio en base a la tendencia local suavizada de las series de comercio.

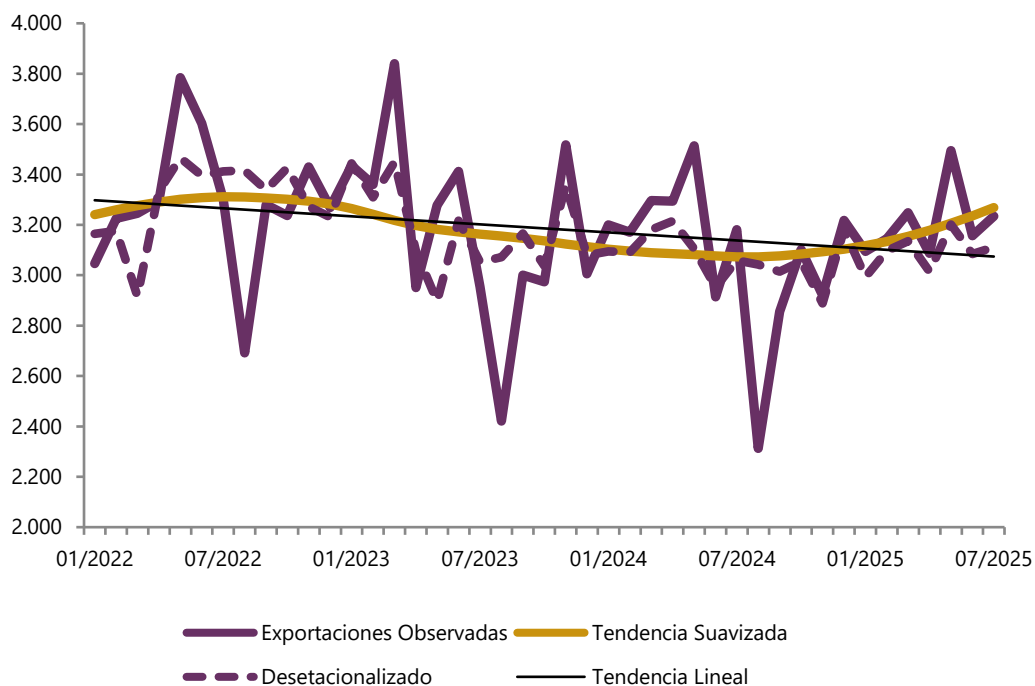
Como se observa en el gráfico 24 el valor de las exportaciones de la Comunitat Valenciana hacia el mundo (incluyendo a EE. UU.) disminuyó ligeramente entre enero de 2022 y octubre 2024 y remontó en los meses siguientes, especialmente en mayo y junio de 2025. En cuanto a las exportaciones hacia EE. UU., se observa una ligera tendencia creciente entre enero de 2022 y noviembre de 2024, que pasa a ser decreciente en los doce meses siguientes y se recupera entre enero y abril de 2025. Sin embargo, en mayo y especialmente en junio de 2025 se observa una importante reducción del valor de las exportaciones de la Comunitat Valenciana a EE. UU. En comparación, las exportaciones de España hacia el mundo y hacia EE. UU. presentan una tendencia creciente (continuada desde marzo de 2023) y decreciente (desde enero de 2023), respectivamente, a lo largo de casi todo el periodo analizado.

En lo referente a las importaciones, el gráfico 25 muestra en la parte superior que la Comunitat Valenciana ha incrementado el valor de sus importaciones a partir de enero de 2024, mientras que desde EE. UU. los valores han disminuido de forma constante, aunque de forma más pronunciada hasta mitad de 2023, para luego estabilizarse y volver a aumentar en la primera mitad de 2025. Dado que la estructura arancelaria de la UE no se ha modificado, esta evolución está probablemente relacionada con el ciclo económico y otros factores que explican la competitividad y el comercio internacional. Las tendencias observadas para las importaciones españolas totales y desde EE. UU. (parte inferior del gráfico) no difieren de forma significativa de las de la Comunitat Valenciana.

Por último, el gráfico 26 presenta la evolución mensual de las exportaciones de la Comunitat Valenciana para 15 grandes grupos de productos, que agrupan sectores a nivel CN2D, para los que se presentaron las brechas arancelarias en la subsección 4.4. Se observa una tendencia lineal positiva de las exportaciones de productos Químicos y farmacéuticos, Plásticos y caucho, Textil y confección, Metales y manufacturas metálicas y Maquinaria y material eléctrico, mientras que es claramente negativa y pronunciada para Animales vivos, Agricultura, Calzado y complementos, Vehículos de transporte e Instrumentos y similares. Aunque para los últimos dos grupos las exportaciones se han estabilizado desde enero de 2024. Para el resto de grandes grupos, la evolución es un tanto errática y está sujeta a variaciones mensuales que no presentan en general un patrón estacional. La tendencia suavizada presenta ligeras desviaciones de la tendencia lineal, sin cambios destacables en los últimos meses con datos disponibles.

Gráfico 24. Evolución mensual de las exportaciones, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

a) Exportaciones totales de la Comunitat Valenciana



b) Exportaciones de la Comunitat Valenciana a EE. UU.

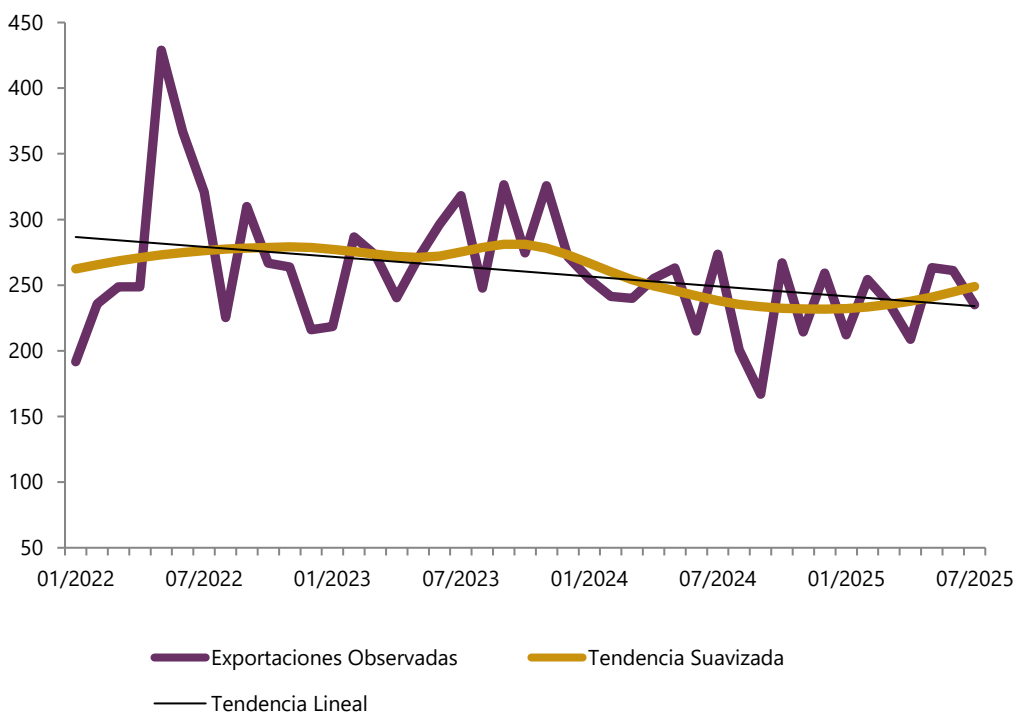
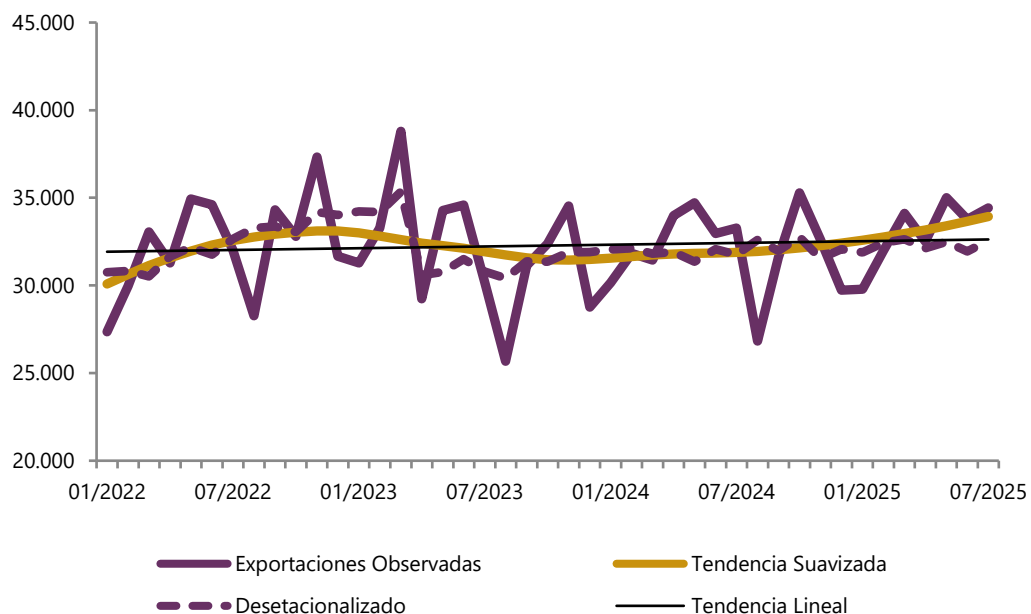
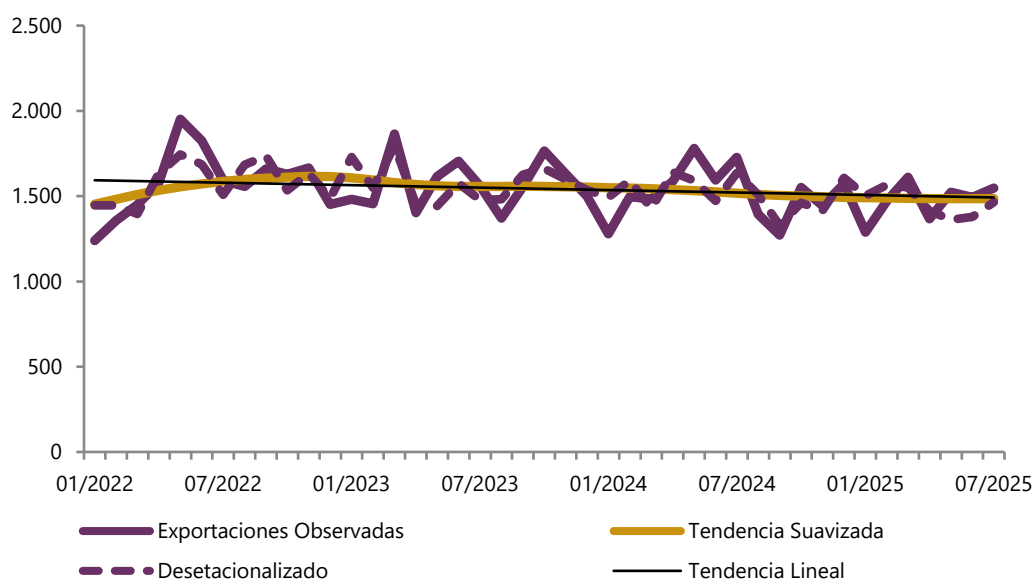


Gráfico 24 (cont.). Evolución mensual de las exportaciones, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

c) Exportaciones totales de España



d) Exportaciones de España a EE. UU.

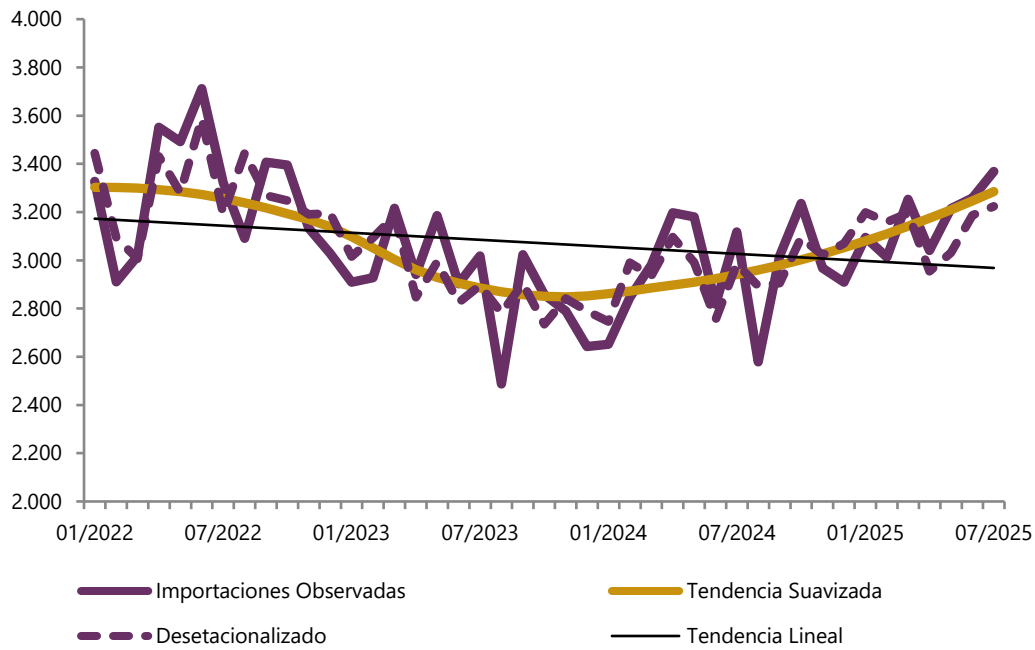


Nota: El gráfico muestra la evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana y de España hacia el mundo y a EE. UU. La línea continua negra representa los datos originales. La línea discontinua azul representa los datos desestacionalizados utilizando el método TRAMO-SEATS del library de R `rjd3tramoseats` que forma parte de la suite de códigos `JDemetra+` siguiendo la recomendación de Eurostat y INE. La línea continua roja representa la tendencia lineal. La línea de puntos naranja representa la tendencia suavizada estimado por un modelo LOESS (por sus siglas en inglés, *locally estimated scatterplot smoothing* o suavizado de diagramas de dispersión estimado localmente). En el panel (b), TRAMO-SEATS no detecta ninguna componente estacional, y la serie desestacionalizada coincide con los datos originales.

Fuente: MINECO (DataComex).

Gráfico 25. Evolución mensual de las importaciones, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

a) Importaciones totales de la Comunitat Valenciana



b) Importaciones de la Comunitat Valenciana con origen en EE. UU.

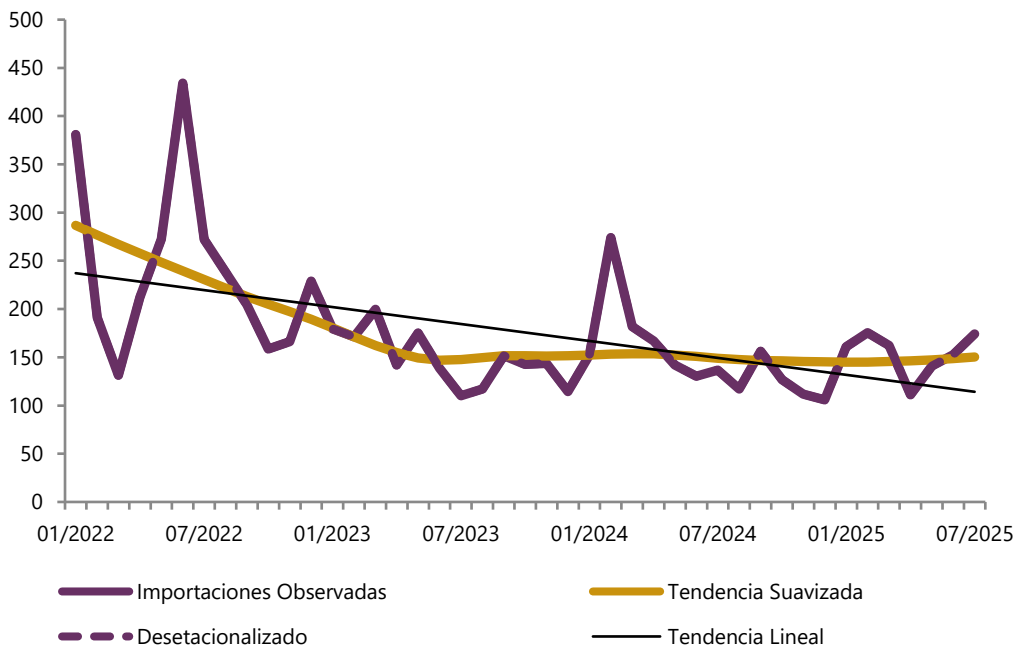
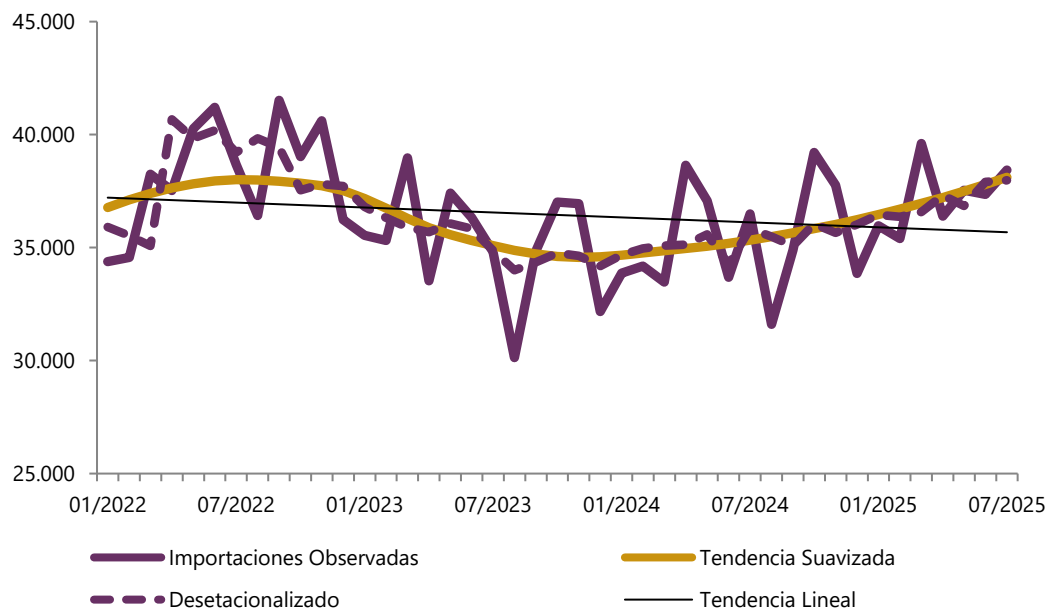
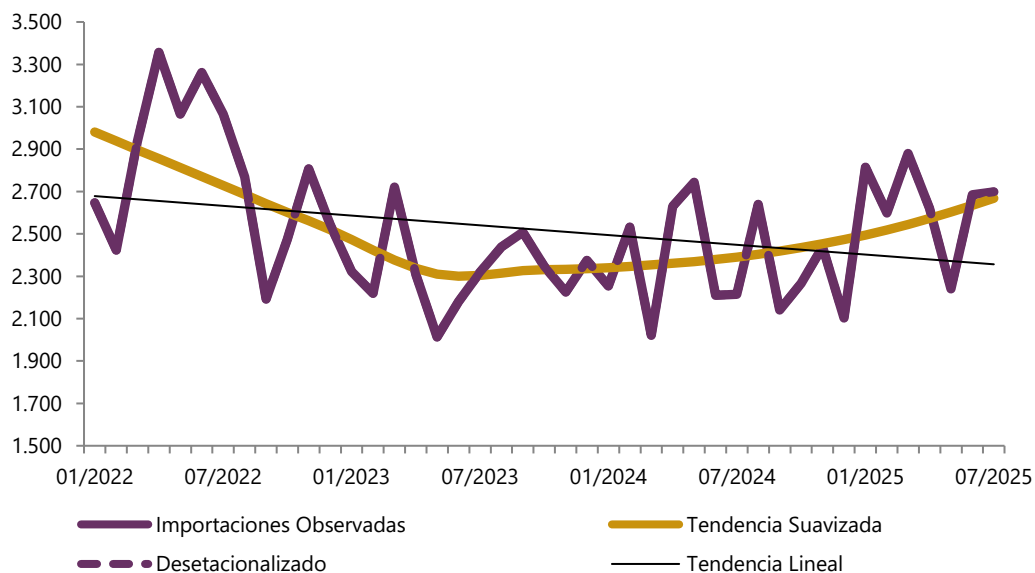


Gráfico 25 (cont.). Evolución mensual de las importaciones, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

c) Importaciones totales de España



d) Importaciones de España con origen en EE. UU.

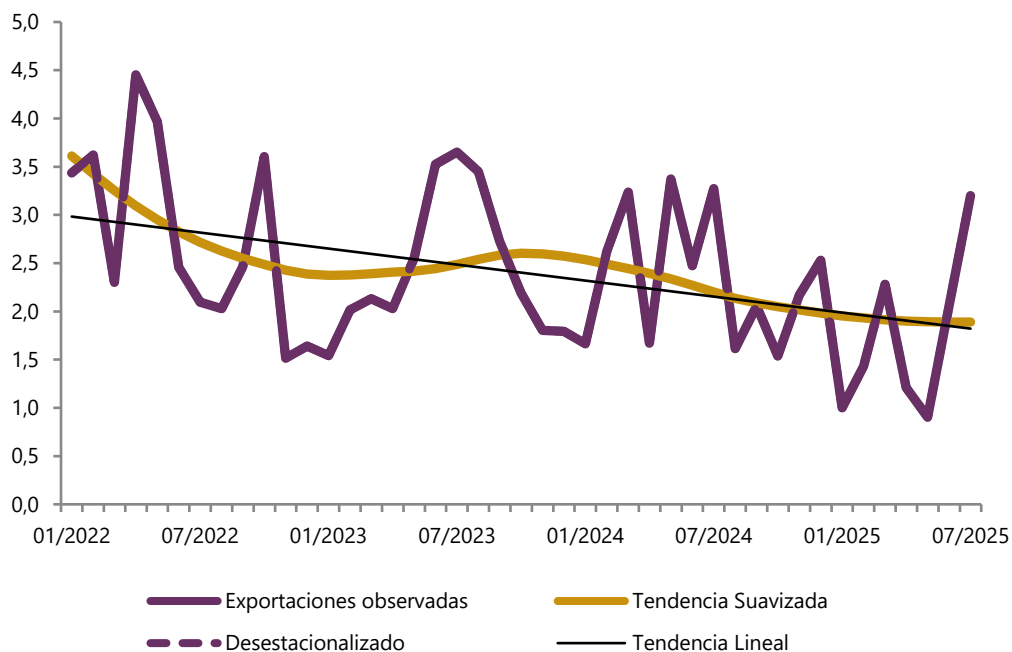


Nota: El gráfico muestra la evolución de las importaciones mensuales de la Comunitat Valenciana y de España desde el mundo y desde EE. UU. La línea continua negra representa los datos originales. La línea discontinua azul representa los datos desestacionalizados utilizando el método TRAMO-SEATS del library de R rjd3tramoseats que forma parte de la suite de códigos JDemetra+ siguiendo la recomendación de Eurostat y INE. La línea continua roja representa la tendencia lineal. La línea de puntos naranja representa la tendencia suavizada estimado por un modelo LOESS (por sus siglas en inglés, *locally estimated scatterplot smoothing*, o suavizado de diagramas de dispersión estimado localmente). En los paneles (b) y (d), TRAMO-SEATS no detecta ninguna componente estacional, y la serie desestacionalizada coincide con los datos originales.

Fuente: MINECO (DataComex).

Gráfico 26. Evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

a) Animales vivos



b) Agricultura

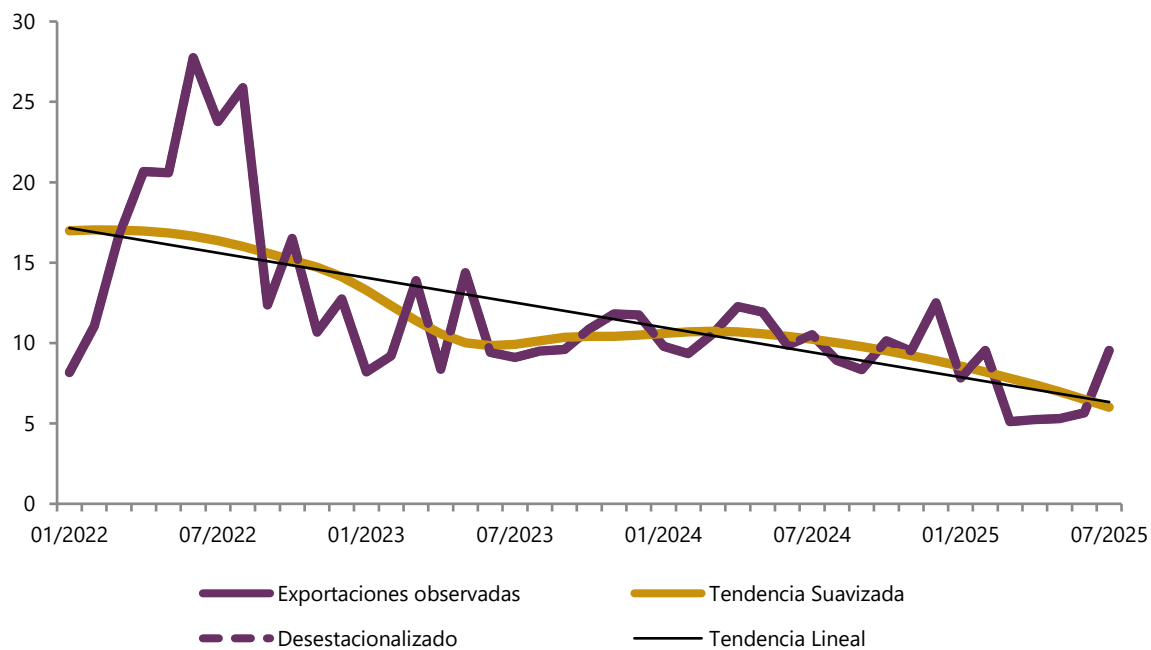
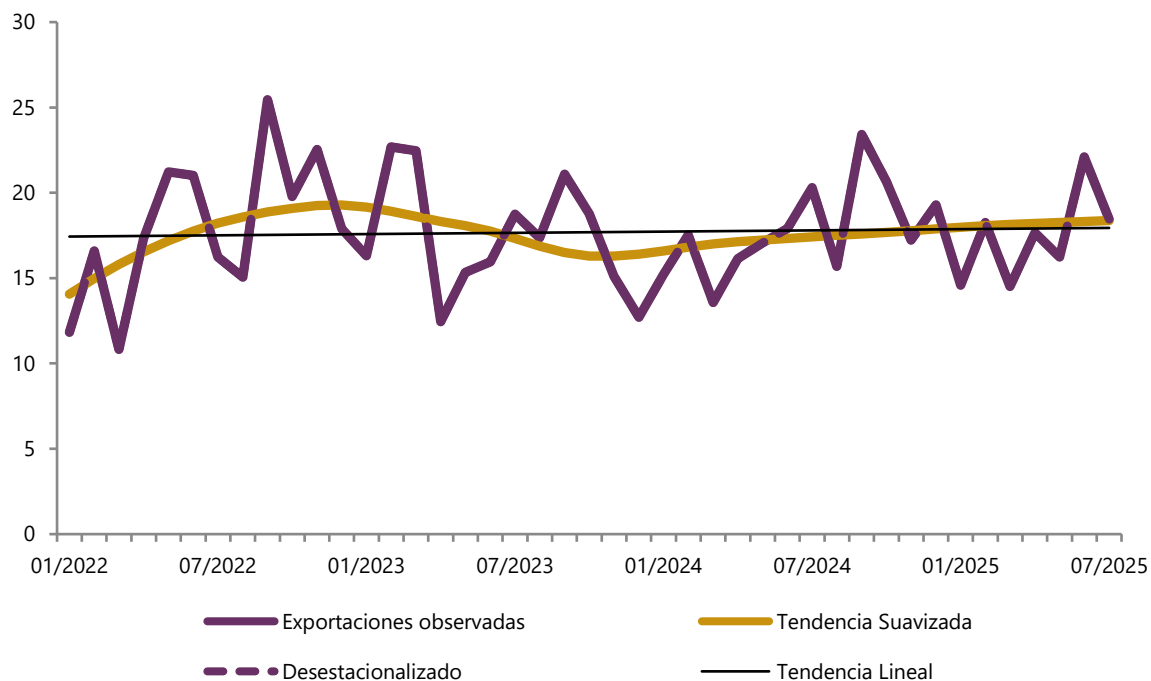


Gráfico 26 (cont.). Evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

c) Productos alimenticios



d) Minerales

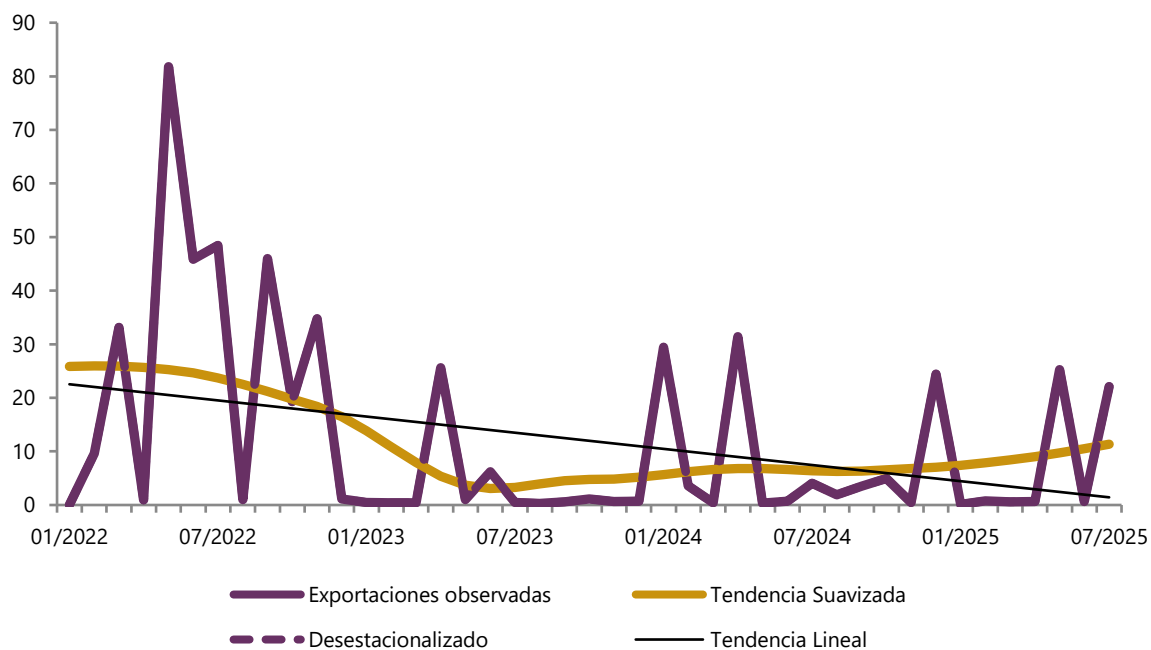
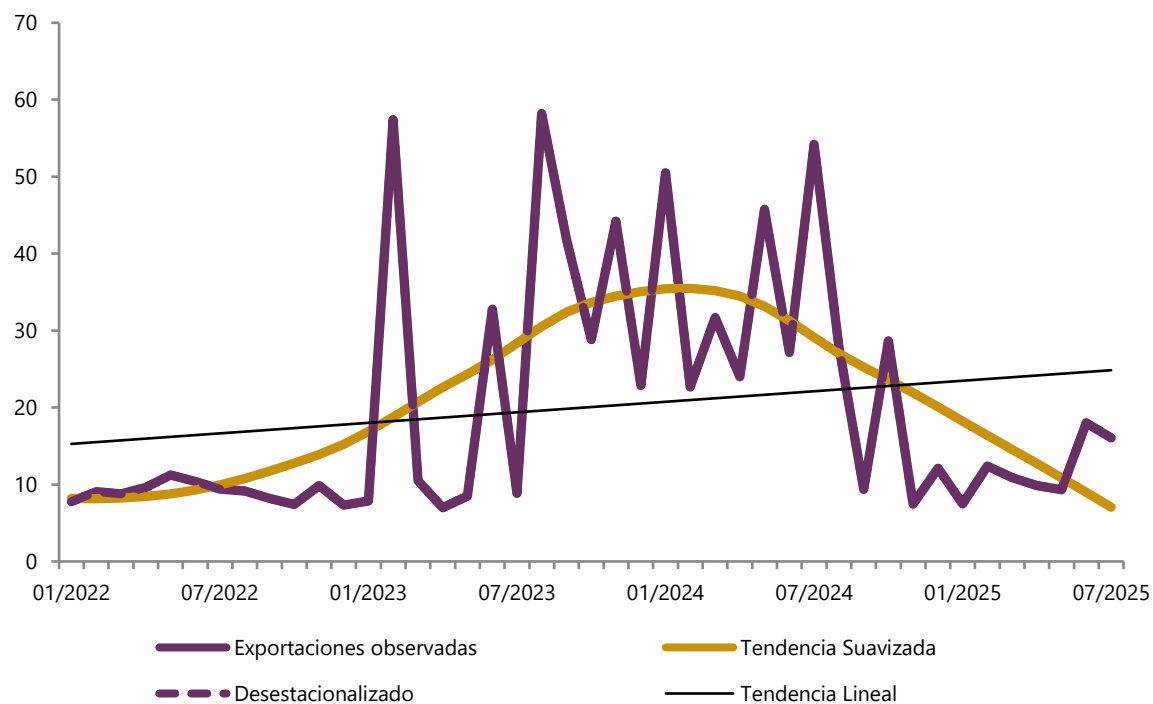


Gráfico 26 (cont.). Evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

e) Químicos y farmacéuticos



f) Plásticos y caucho

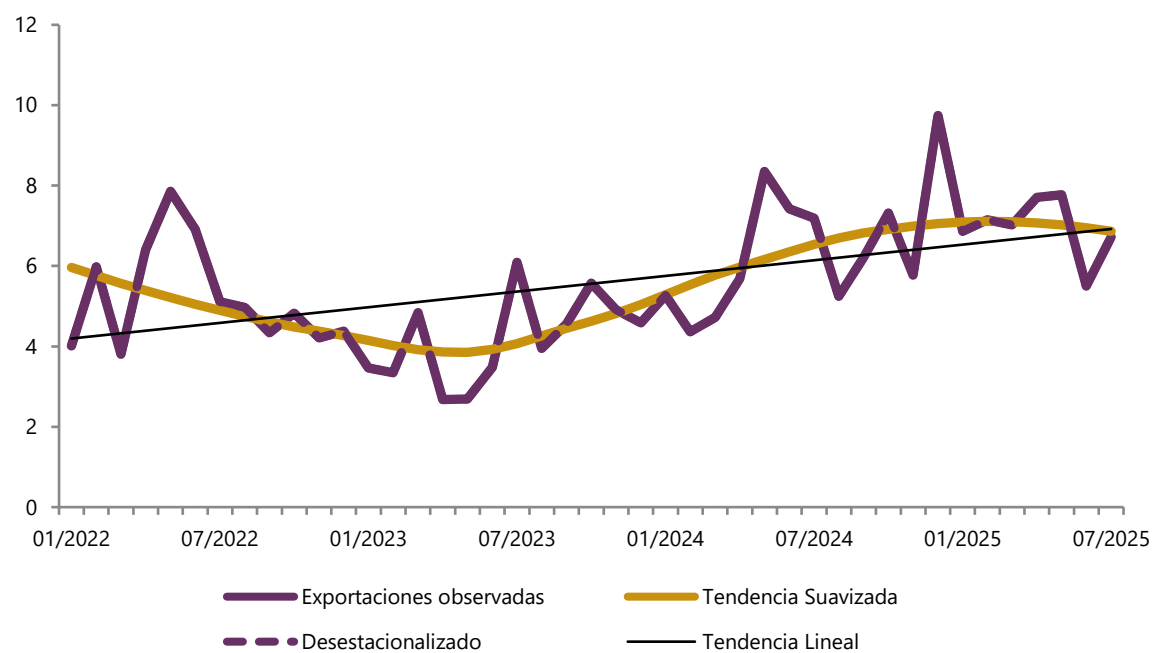
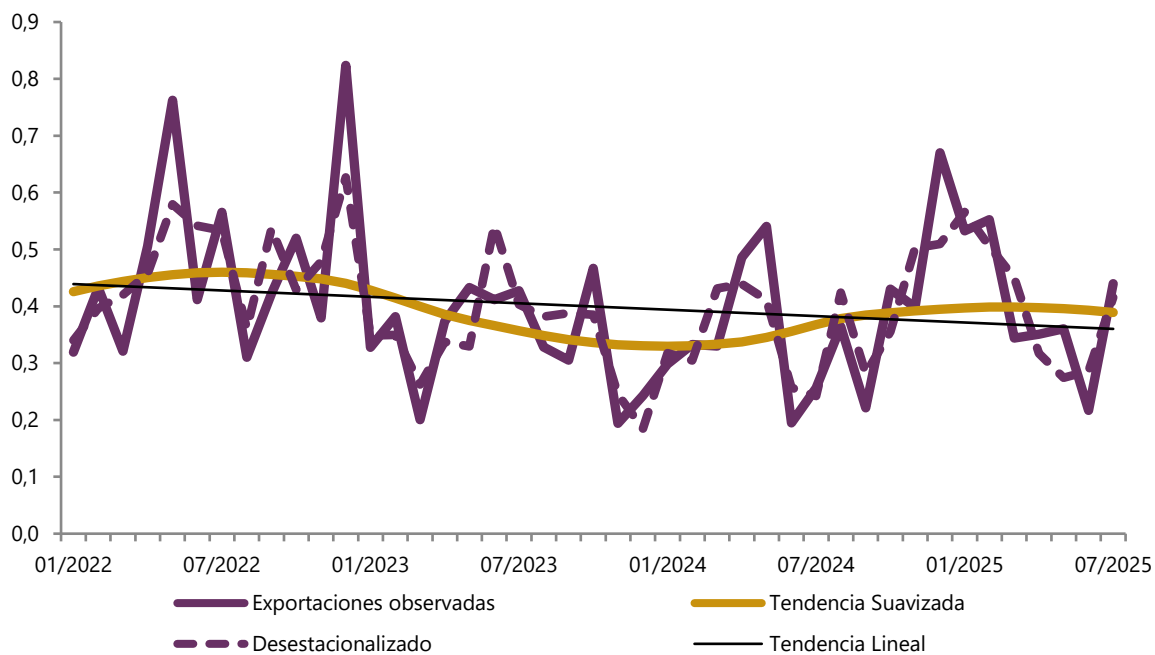


Gráfico 26 (cont.). Evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

g) Pieles y cuero



h) Madera, papel y similares

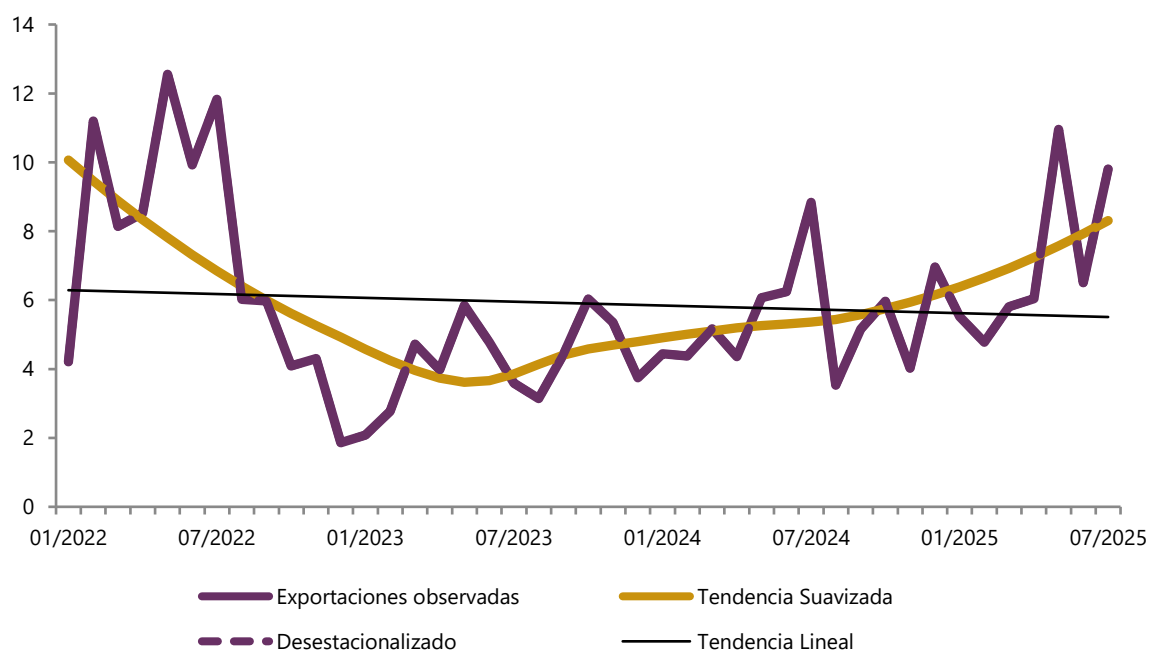
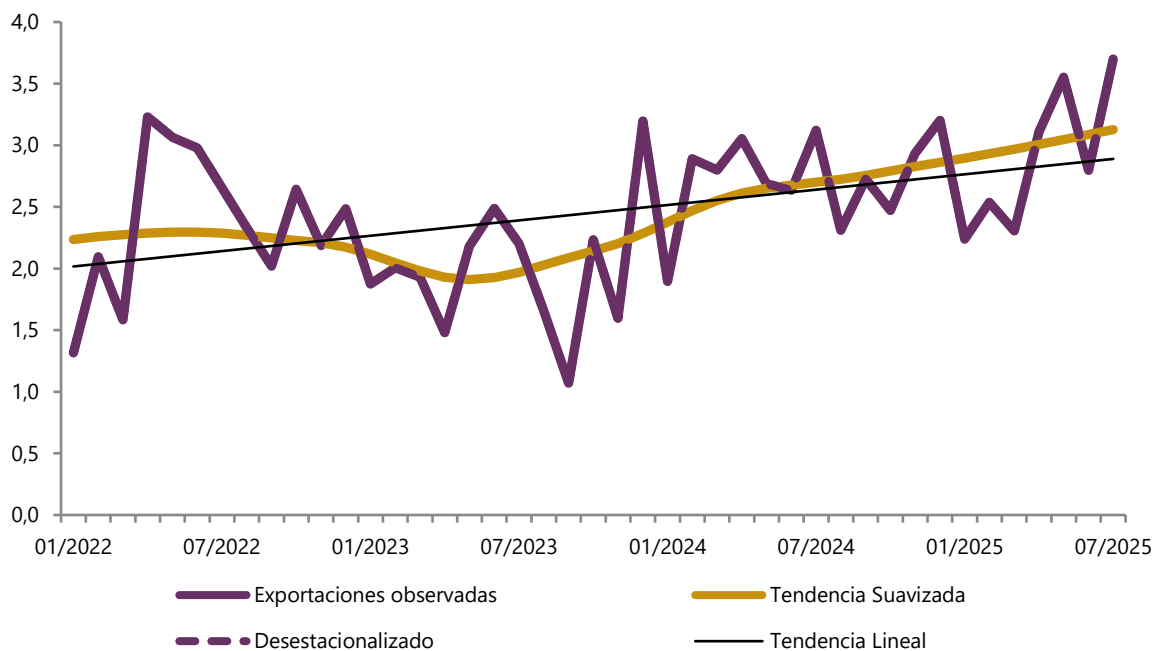


Gráfico 26 (cont.). Evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

i) Textil y confección



j) Calzado y complementos

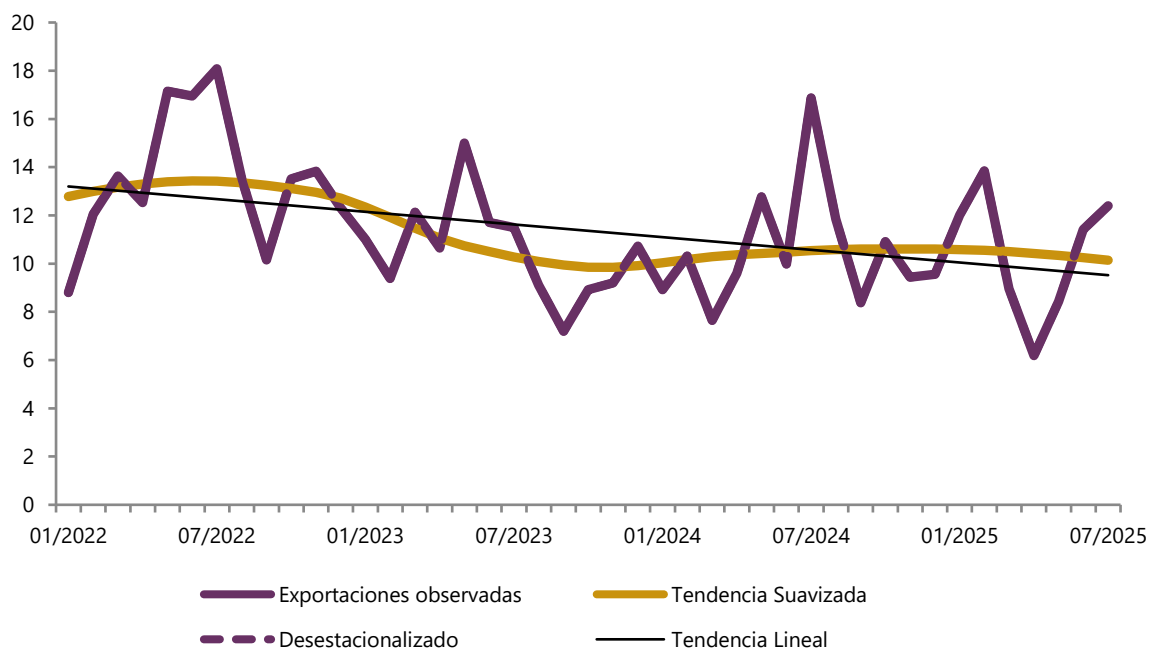
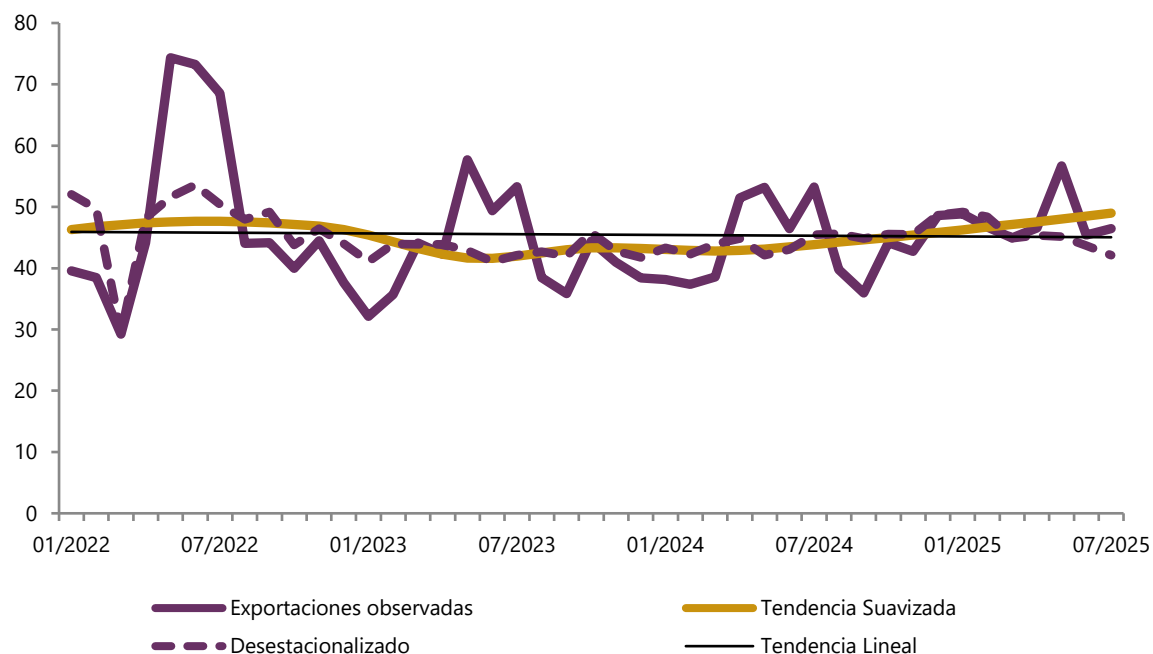


Gráfico 26 (cont.). Evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

k) Piedra, vidrio y cerámica



l) Metales y manufacturas metálicas

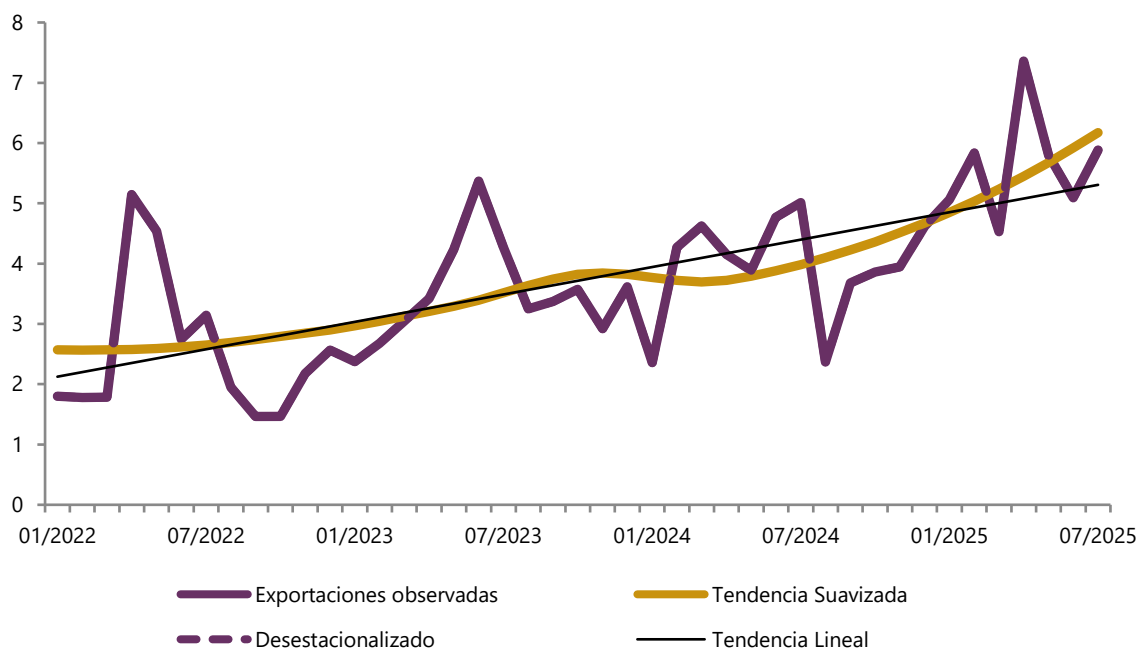
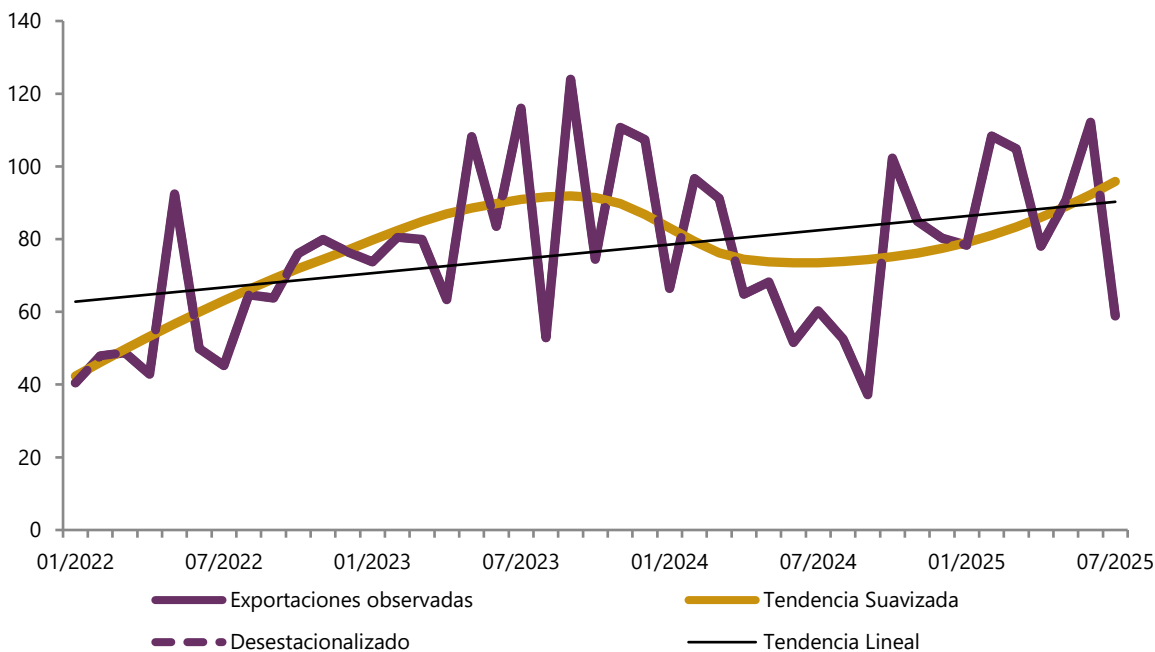


Gráfico 26 (cont.). Evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

m) Maquinaria y material eléctrico



n) Vehículos y transporte

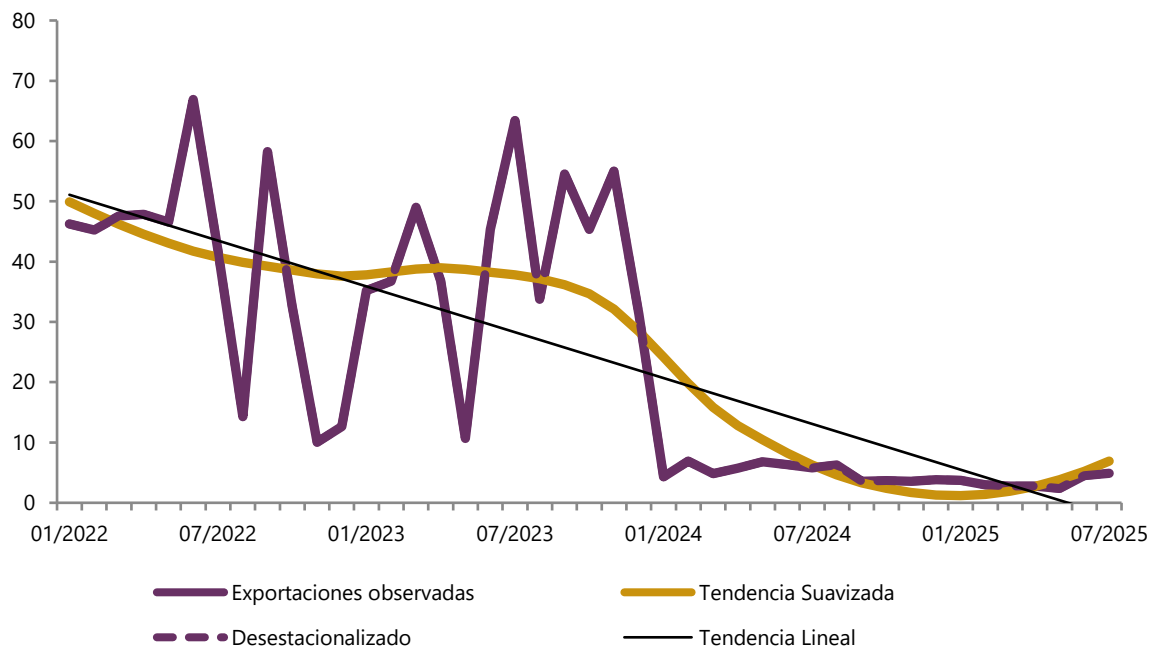
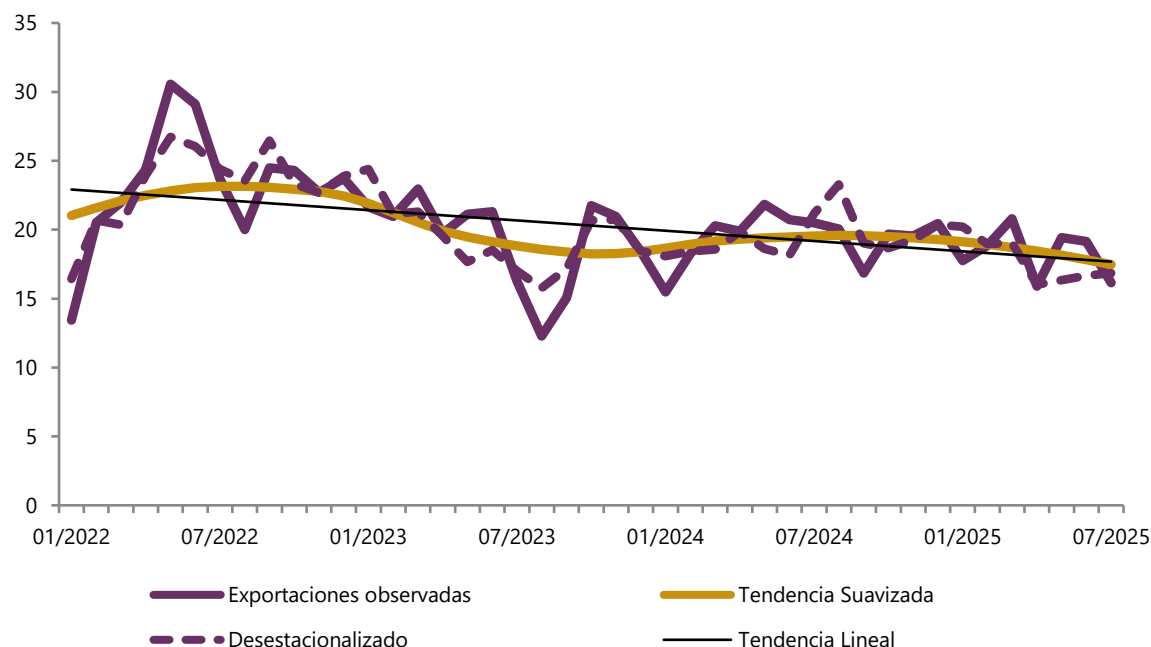


Gráfico 26 (cont.). Evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector, enero 2022 – julio 2025 (millones de euros)

o) Instrumentos y similares



Nota: El gráfico muestra la evolución de las exportaciones mensuales de la Comunitat Valenciana a EE. UU. por sector agregado a nivel CN2D. La línea continua negra representa los datos originales. La línea discontinua azul representa los datos desestacionalizados utilizando el método TRAMO-SEATS del library de R `rjd3tramoseats` que forma parte de la suite de códigos `JDemetra+` siguiendo la recomendación de Eurostat y INE. La línea continua roja representa la tendencia lineal. La línea de puntos naranja representa la tendencia suavizada estimado por un modelo LOESS (por sus siglas en inglés, *locally estimated scatterplot smoothing*, o suavizado de diagramas de dispersión estimado localmente). En algunos paneles, TRAMO-SEATS no detecta ninguna componente estacional, y la serie desestacionalizada coincide con los datos originales.

Fuente: MINECO (DataComex).

5. CUANTIFICACIÓN DE LOS EFECTOS DE LOS ARANCELES

Una vez descrito las características del comercio exterior de la Comunitat Valenciana con EE. UU. previo a la imposición de los aranceles, pasamos ahora a cuantificar los efectos esperados de los aranceles impuestos por la segunda Administración Trump. En la siguiente sección 5.1 describimos la metodología en detalle. Para quienes estén interesados principalmente en los resultados, se recomienda avanzar directamente a la sección 5.2.

5.1. *Metodología*

El principal interés es cuantificar el efecto de los aranceles sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. En términos generales, cabe destacar que para identificar la causalidad se requiere la formulación de un escenario contrafactual adecuado. En concreto, se trata de conocer cuál hubiera sido el valor de las exportaciones en un mundo hipotético en el cual EE. UU. no hubiera aumentado los aranceles. Claramente, no es posible observar este escenario alternativo, y por tanto es necesario simularlo. El análisis contrafactual permite estimar cuales hubieran sido los flujos comerciales en dicho escenario. En este contexto, es necesario remarcar que una pregunta contrafactual no se

puede responder simplemente observando la evolución de las exportaciones después de la introducción de los aranceles, dado que hay muchos otros factores que afectan a las exportaciones. Por ejemplo, puede haber efectos adversos debidos a fenómenos meteorológicos, como los de una dana, que pueden ocurrir al mismo tiempo. Si una dana destruye infraestructuras y fábricas, una caída de las exportaciones de la Comunitat Valenciana podría ser erróneamente atribuido a los efectos de los aranceles. Por el contrario, si el gobierno introdujera una subvención para fomentar las exportaciones para contrarrestar el efecto negativo de los aranceles, las exportaciones seguramente no caerían tanto como lo hubieran hecho debido puramente al efecto negativo de los aranceles. Así pues, un análisis meramente descriptivo, como el presentado en la sección anterior, es solo un punto de partida del que no se puede derivar un análisis concluyente. Es por tanto necesario un modelo cuantitativo de comercio internacional que nos proporcione este contrafactual.

Afortunadamente, las herramientas económico-cuantitativas desarrolladas en el campo del comercio internacional nos

proporcionan modelos sólidos para formular este contrafactual. De hecho, la cuantificación de los efectos de cambios en costes de comercio, sean de costes arancelarios o no arancelarios, es un área de investigación central que ha avanzado mucho en los últimos años. Para este informe, vamos a utilizar un modelo cuantitativo de comercio internacional basado en los avances recientes en la literatura científica relacionada¹³. Antes de entrar en detalles técnicos, cabe presentar la idea que está detrás del método que utilizamos: Para saber cuánto se ve afectado el comercio por un aumento de un arancel, es requisito indispensable conocer la elasticidad de la demanda para cada producto. El término elasticidad es un término técnico para denotar un parámetro clave que determina en qué porcentaje va a verse reducida la demanda de un bien cuando su precio aumenta en un uno por ciento. Cuanto más alta sea la elasticidad, más sensible será el producto a cambios en el precio. En nuestra aplicación, necesitamos una elasticidad más específica, que es la elasticidad con respecto a un aumento del arancel. Equipados con esta elasticidad, podemos identificar en los datos cuánto aumenta el arancel de 2024 a 2025 para cada producto específico, y una vez calculado el cambio multiplicarlo por la elasticidad. Esto nos proporciona un cambio esperado de las exportaciones causado por el arancel. Dicho de otro modo, nos permite computar el comercio en el mundo contrafactual donde el arancel no hubiera aumentado.

Hay una gran variedad de modelos cuantitativos de comercio internacional que nos pueden proporcionar un contrafactual adecuado. Estos modelos se pueden derivar a partir de supuestos de tipo ricardiano (Eaton

y Kortum 2002), de diferenciación de productos entre países (Anderson y Van Wincoop 2003), o de comercio en competencia monopolística a la Krugman (1980) u oligopolística (Heid y Stähler 2024), con empresas heterogéneas como en Melitz (2003), con mercados laborales perfectos (como en la gran mayoría de los trabajos anteriores) o imperfectos, como por ejemplo en Heid y Larch (2016). Aunque hay esta gran variedad de modelos, Head y Mayer (2014), Arkolakis, Costinot y Rodríguez-Claré (2012), y Allen, Arkolakis y Takahashi (2020) demuestran que todos convergen implícitamente a una ecuación de gravedad que rige los flujos de comercio internacional (y nacional). Lo importante para nuestro análisis es que, en todos estos modelos, la ecuación de gravedad permite estimar la elasticidad de arancel. Para este informe, utilizamos la base de datos más reciente y detallada de elasticidades de aranceles estimadas que está públicamente disponible en Fontagné, Guimbard y Orefice (2022)¹⁴. Las elasticidades que compila esta base de datos se han obtenido estimando una ecuación estructural de gravedad que es consistente con el modelo cuantitativo de comercio que utilizamos para nuestra simulación. La estimación se ha llevado a cabo teniendo en cuenta el estado actual de las técnicas econométricas para estimar modelos de gravedad para el comercio internacional. Es importante destacar que se incluyen los efectos fijos necesarios para evitar el sesgo introducido por la resistencia multilateral al comercio, como explica Anderson y Van Wincoop (2003), y se estima utilizando un estimador de pseudo máxima verosimilitud (PPML, por sus siglas en inglés), como ha sido recomendado por Santos Silva y Tenreyro (2006). Aparte de evitar sesgos en las elasticidades estimadas en la presencia de

¹³ Para una introducción a este tipo de modelización, véase Head y Mayer (2014). Ejemplos de modelos cuantitativos de comercio de este tipo son Heid y Larch (2016) o Heid y Stähler (2024).

¹⁴ Los datos se pueden descargar en Fontagné, Guimbard y Orefice (2025).

heteroscedasticidad en los datos de comercio, el estimador PPML aprovecha la información contenida en los flujos de comercios. También es el único que respeta las restricciones de equilibrio general implícitas por los modelos cuantitativos de comercio, véase Fally (2015)¹⁵. Otras ventajas de la base de datos utilizada son que se basa en estimaciones con una muestra reciente, para el periodo que va desde 2001 a 2016, e identifica las elasticidades aprovechando la variación transversal y a lo largo del tiempo de aranceles por producto entre países. Se tiene en cuenta la existencia de tratados de libre comercio, y por tanto se aplica el arancel preferencial (es decir, discriminatorio). De este modo la variación que identifica las elasticidades es similar a la situación que estudiamos en este informe, donde se imponen aranceles discriminatorios.

En concreto, y siguiendo Fontagné, Guimbard y Orefice (2022), para un producto dado k , la demanda nominal, o, en otras palabras, las exportaciones $X_{ijk,t}$ del país i al país j en un periodo t se pueden definir como:

$$X_{ijk,t} = \alpha_{ik,t}^{(1-\sigma_k)} p_{ik,t}^{(1-\sigma_k)} (1 + \tau_{ijk,t})^{-\sigma_k} (1 + \psi_{ijk})^{(-\sigma_k)} P_{jk,t}^{(\sigma_k-1)} E_{j,k,t}, \forall i, j, k \in K, \quad (1)$$

donde, muy relevante para este informe, $\tau_{ijk,t}$ es el arancel que se aplica a las exportaciones de i en j . El exponente $(-\sigma_k)$ es la elasticidad de las exportaciones con respecto a un aumento del arancel, nuestra elasticidad de interés. $\alpha_{ik,t}$ es un parámetro de la función de demanda que indica la

importancia del producto k en los gastos agregados, $p_{ik,t}$ es el precio del producto, ψ_{ijk} son los costes de transporte y comercio no arancelarios entre i y j , $P_{jk,t}$ es el nivel de precios en j , y $E_{j,k,t}$ son los gastos del país j por producto k en t . Empíricamente, la ecuación (1) implica la siguiente ecuación de gravedad:

$$X_{ijk,t} = \exp(\theta_{ik,t} + \theta_{jk,t} + \beta_k \ln(1 + \tau_{ijk,t}) + \gamma_k \ln(d_{ij}) + \xi_k Z_{ij}) \times \varepsilon_{ijk,t} \quad \forall i, j, k \in K, \quad (2)$$

donde $\beta_k = -\sigma_k$, es nuestra elasticidad de interés. $\theta_{ik,t}$ y $\theta_{jk,t}$ son efectos fijos a nivel exportador-producto-tiempo e importador-producto-tiempo para controlar los efectos de la resistencia multilateral, véase Anderson y van Wincoop (2003). d_{ij} es la distancia entre los países exportador e importador, uno de los determinantes de los costes de comercio no arancelarios, y Z_{ij} representa variables de control como la existencia de un idioma común, si los países comparten frontera, o tienen o han tenido una relación colonial. Fontagné, Guimbard y Orefice (2022) estiman la ecuación (2) utilizando el estimador de PPML, como ha sido recomendado por Santos Silva y Tenreyro (2006).

De esta metodología, Fontagné, Guimbard y Orefice (2022) obtienen elasticidades con estimaciones a nivel de producto a seis dígitos de la clasificación de comercio HS62007¹⁶. Utilizando estas elasticidades, podemos cuantificar el efecto de un aumento del arancel como

¹⁵ Para la estimación detallada de ecuaciones estructurales de gravedad, véase Yotov *et al.* (2016).

¹⁶ Para 220 productos a nivel de seis dígitos (CN6D), no hay un valor estimado para la elasticidad correspondiente en Fontagné, Guimbard y Orefice (2022). Para seis productos, la elasticidad se estima con poca precisión estadística (el valor estimado no es estadísticamente significativo a un nivel de significación del uno por ciento). En estos casos, utilizamos el valor de las elasticidades de la categoría correspondiente de cuatro dígitos (CN4D) estimado por

Fontagné, Guimbard y Orefice (2022) para las simulaciones. Si no hay un valor a nivel de cuatro dígitos, utilizamos la media correspondiente a nivel de dos dígitos (CN2D); si tampoco está disponible en este caso, utilizamos la media de todas las elasticidades a nivel de CN2D. En total, estos casos representan 9.8 por ciento de todos los productos para los cuales observamos flujos de comercio positivos en 2024 de la Comunitat Valenciana a EE. UU. que utilizamos para nuestra simulación (226 de 2294 productos).

$$\Delta \ln X_{ijk,t} = -\sigma_k \Delta \ln(1 + \tau_{ijk,t}) \quad (3)$$

La ecuación (3) nos permite calcular el efecto del aumento de los aranceles sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Dado que los datos de todo el año 2025 todavía no están disponibles empleamos las exportaciones del 2024 para formular nuestro contrafactual para evitar que los datos se puedan ver afectados por efectos de estacionalidad. En concreto, el contrafactual que calculamos son las exportaciones que se habrían producido en 2024 si en lugar de regir el régimen arancelario vigente en ese momento se hubieran aplicado los aranceles introducidos en 2025 (detallados en la sección 4.4), con el objetivo de conocer cuánto menores hubieran sido las exportaciones. Para ello calculamos el aumento porcentual de los aranceles a nivel de CN6D, $\Delta \ln(1 + \tau_{ijk,t})$, lo multiplicamos por la elasticidad (negativa), $-\sigma_k$ y por las exportaciones anuales de la Comunitat Valenciana observadas en 2024:

$$\begin{aligned} \Delta \ln X_{ijkt} &= \ln X_{ijk,2024}^{contrafactual} - \ln X_{ijk,2024}^{observado} = \\ &= -\sigma_k [\ln(1 + \tau_{ijk,2025}) - \ln(1 + \tau_{ijk,2024})] \times \\ &X_{ijk,2024}, \end{aligned} \quad (4)$$

donde $\Delta \ln X_{ijkt}$ es la caída en las exportaciones debido a los aranceles, $\ln X_{ijk,2025}^{contrafactual}$ son las exportaciones contrafactuales, esto es, el nivel de las exportaciones en 2024 si se hubieran aplicado los aranceles vigentes en octubre de 2025 y $\ln X_{ijk,2024}^{observado}$ son las exportaciones que efectivamente se produjeron en 2024¹⁷.

Es importante destacar que el modelo cuantitativo es un modelo estructural de largo plazo (no se trata de un modelo predictivo a corto plazo), tomando en cuenta los patrones dinámicos subyacentes de las series de tiempo de las exportaciones. Los modelos aptos para

pronóstico a corto plazo son útiles en entornos cuyos determinantes estructurales no cambian. Para nuestra aplicación, sin embargo, estamos justamente frente a un escenario en el cual cambian los determinantes estructurales del comercio, en particular, los aranceles. Por eso es necesario utilizar un modelo estructural que no se focaliza en los ajustes a corto plazo. Cabe destacar que las pérdidas de las exportaciones que calculamos deben entenderse como una proyección a largo plazo, en el sentido de que la economía está en estado de equilibrio. Por ejemplo, si algunas empresas tienen contratos firmados con una duración determinada para ventas a EE. UU. que no tuvieron en cuenta el nivel más alto de aranceles vigente, el nivel realmente observado de exportaciones en 2025 puede ser mayor. El largo plazo se refiere a la ausencia de este tipo de efectos. La teoría no define claramente cuánto tiempo implica el largo plazo, pero el consenso académico es de que se trata de unos pocos años. En este contexto, ayuda pensar que las exportaciones contrafactuales son aquellas que se observarían en un mundo paralelo en el cual todo es como en el mundo real, excepto el nivel de los aranceles. Aplicamos esta predicción contrafactual al nivel CN6D de desagregación por productos, permitiéndonos obtener una visión muy detallada de los efectos de los aranceles para las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Posteriormente los agregamos a nivel CN2D para poder visualizar y resumir nuestros resultados, que se detallan en la siguiente sección.

5.2. Resultados

De forma agregada y a largo plazo, identificamos una pérdida anual de las exportaciones de la Comunitat Valenciana a EE. UU. causada por el aumento en los aranceles de la segunda Administración Trump de 1.908,005 millones de €. En 2024, la Comunitat Valenciana exportó productos por valor

¹⁷ Como la predicción es una aproximación del primer grado, aseguramos que la máxima reducción pre-

dicha de las exportaciones es 100 %.

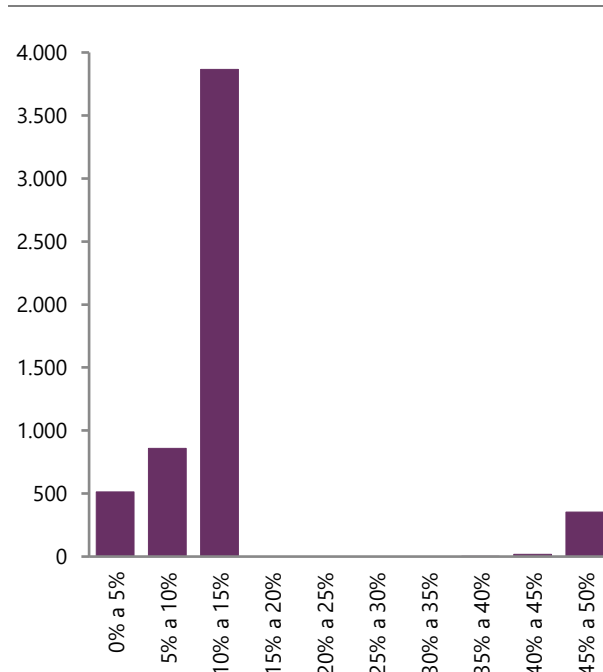
de 36.978,317 millones de €, de los cuales 2.850,490 millones de € corresponden a exportaciones a EE. UU. Por tanto, según nuestras simulaciones, los aranceles reducen las exportaciones valencianas a EE. UU. en un 66,94 %, resultando en una caída del 5,16 % de las exportaciones valencianas totales¹⁸.

Cabe destacar que hay 188 productos a nivel de 6 dígitos cuyo arancel (promedio) no se ve afectado por los cambios de política arancelaria. Esto se debe a que o bien el arancel anterior para este grupo de productos (en promedio a nivel CN6D) ya era del 15 % o superior o bien porque los productos están explícitamente excluidos del aumento, como es el caso del corcho y de las aeronaves (véase también la nota al pie 7). La relación de los productos no afectados por un aumento arancelario y el valor en millones de € de las exportaciones valencianas a EE. UU. de cada uno de ellos en 2024 se puede ser consultada en el cuadro A1¹⁹. El valor total de las exportaciones de todos los productos no afectados es de 37 millones de €, y representa el 1,3 % del total de las exportaciones valencianas a EE. UU. en 2024.

El gráfico 27 muestra un histograma con el número de productos a nivel CN6D que se ven afectados por cambios en aranceles en puntos porcentuales. La barra más a la derecha indica que para 353 productos el arancel medio ha subido entre 45 y 50 puntos de porcentaje, para 19 productos entre 40 y 45 pp, y para 3 entre 35 y 40 pp. Estos tres son productos de acero, aluminio y cobre, cuyo arancel aplicado antes de 2025 era muy bajo (véase gráfico 20). Para el resto de los productos, según el acuerdo entre EE. UU. y la UE, el aumento máximo del

arancel es de 15 pp. Para la gran mayoría de productos, 3866 en concreto, el aumento está entre 10 y 15 pp, subrayando que el comercio entre EE. UU. y la UE estaba bastante liberalizado antes de la Segunda Administración Trump. También hay una minoría de productos que ha experimentado un aumento de meramente entre 5 y 10 pp (858 productos) y hay 513 productos cuyo arancel solamente aumenta entre 0 y 5 pp.

Gráfico 27. Variación del arancel impuesto a los productos europeos con destino a EEUU entre 2024 y 2025 (número de productos para los que la variación del arancel que se les aplica se sitúa en un determinado rango)



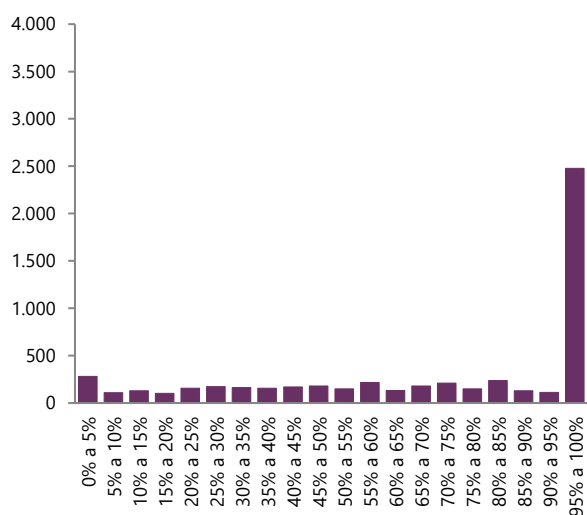
Nota: El gráfico muestra el histograma de los cambios de aranceles entre 2024 y 2025 a nivel CN6D en puntos de porcentaje. Calculamos el arancel como una media simple de los aranceles subyacentes.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

¹⁸ 21 productos al nivel CN6D no se incluyen en la simulación, ya que no observamos el arancel aplicado por EE. UU. en los datos de WITS. Su comercio representa solo el 0.13 % de las exportaciones de la Comunitat Valenciana a EE. UU. Y, por tanto, el error en el que se incurre es mínimo.

¹⁹ Cabe destacar que también hay excepciones para partes que se usan para la fabricación de aeronaves y para fármacos genéricos. Para estos productos, el arancel aplicado es cero. Como es difícil de identificar estos productos a nivel de 6 dígitos, no están incluidas en el cuadro A1.

Gráfico 28. Histograma de la reducción de exportaciones a EE. UU. simuladas por el aumento de los aranceles, por producto (número de productos que sufren por rango porcentual de la caída de sus exportaciones a EE. UU. con respecto a sus exportaciones en 2024)

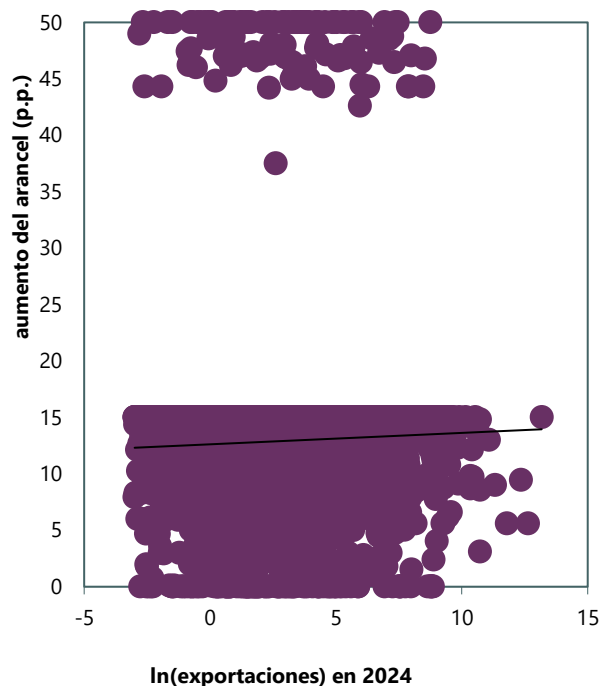


Nota: El gráfico muestra el histograma de los cambios de aranceles entre 2024 y 2025 a nivel CN6D en puntos de porcentaje. Calculamos el arancel como una media simple de los aranceles subyacentes.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Estos aumentos arancelarios se traducen en importantes reducciones de las exportaciones según nuestras simulaciones: El gráfico 28 muestra el histograma correspondiente, también a nivel CN6D. La mayoría de los productos (en concreto 2.478 productos) sufren una caída de sus exportaciones que oscila en un rango entre el 95 % y el 100 %. Además, se observan reducciones de entre el 50 y el 95 % para otros 1.516 productos.

Gráfico 29. Diagrama de dispersión entre las exportaciones de la Comunitat Valenciana por producto en 2024 y el aumento del arancel

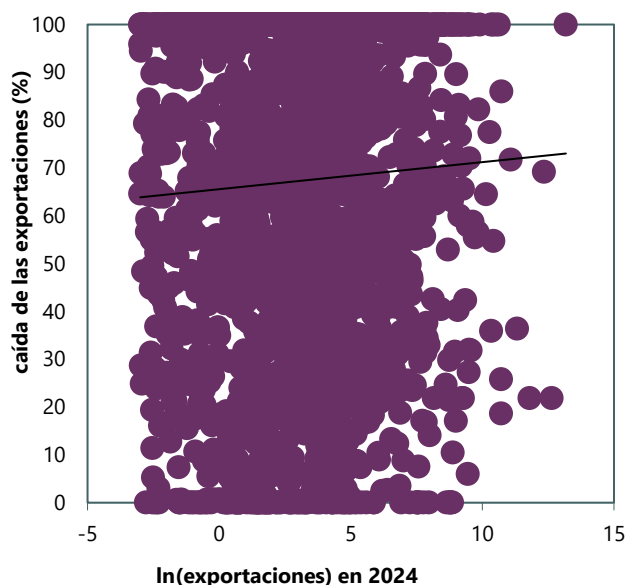


Nota: El gráfico muestra el histograma de los cambios de aranceles entre 2024 y 2025 a nivel CN6D en puntos de porcentaje. Calculamos el arancel como una media simple de los aranceles subyacentes.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Es importante destacar que estamos hablando exclusivamente de exportaciones al mercado estadounidense. Claramente, dichas reducciones pueden ser compensadas redirigiendo las exportaciones a otros mercados. Asimismo, para comprobar si los sectores de la Comunitat Valenciana que mayor volumen exportan a EE. UU. son los que se han visto afectados en mayor medida por los cambios en los aranceles, el gráfico 29 muestra un diagrama de dispersión entre las exportaciones en logaritmos naturales en 2024 y el cambio en puntos porcentuales de los aranceles.

Gráfico 30. Diagrama de dispersión entre las exportaciones de la Comunitat Valenciana por producto en 2024 y la reducción de las exportaciones pronosticada

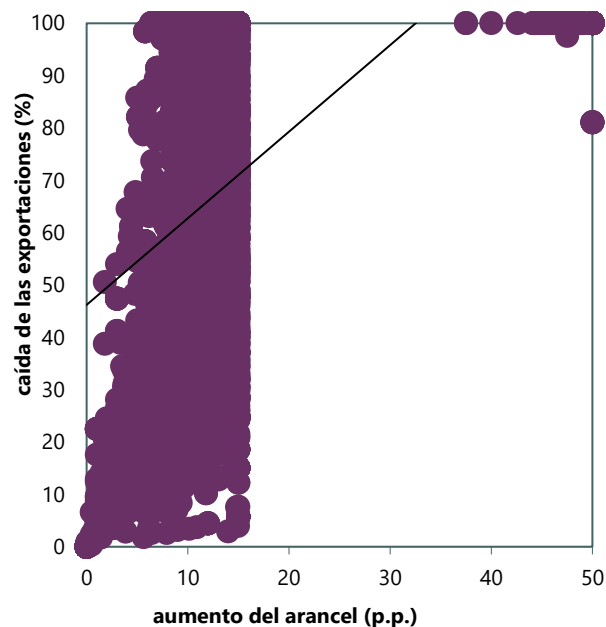


Nota: El gráfico muestra un diagrama de dispersión entre el volumen de exportaciones de la Comunitat Valenciana a nivel CN6D en el año 2024 y la reducción de las exportaciones pronosticada (en tanto por ciento) según nuestra simulación descrita en la Sección 5.1. La línea representa la predicción de una regresión lineal simple entre las dos variables.

Fuente: Banco Mundial (WITS).

Lo mismo sucede cuando se observa el diagrama de dispersión entre exportaciones y reducción porcentual en las exportaciones pronosticada por las simulaciones, de nuevo la nube de puntos no indica una correlación y el R^2 es también efectivamente nulo (0.002). Esto es indicativo de que no se observan las reducciones porcentuales mayores en los productos más exportados en 2024, tal como puede verse en el panel a del gráfico 30. Dentro de lo negativo, se puede ver como algo positivo: el golpe no está dirigido a los productos más relevantes para la economía valenciana, reduciendo su impacto global. Cabe destacar que las exportaciones no pueden caer más de 100 %, de modo que muchos productos están situados por encima de la línea horizontal que indica este valor.

Gráfico 31. Diagrama de dispersión entre el cambio en las exportaciones de la Comunitat Valenciana por producto y el aumento del arancel



Nota: El gráfico muestra un diagrama de dispersión entre la reducción de exportaciones de la Comunitat Valenciana a nivel CN6D y aumento de los aranceles (en tanto por ciento) según nuestra simulación descrita en la Sección 5.1. La línea representa la predicción de una regresión lineal simple entre las dos variables.

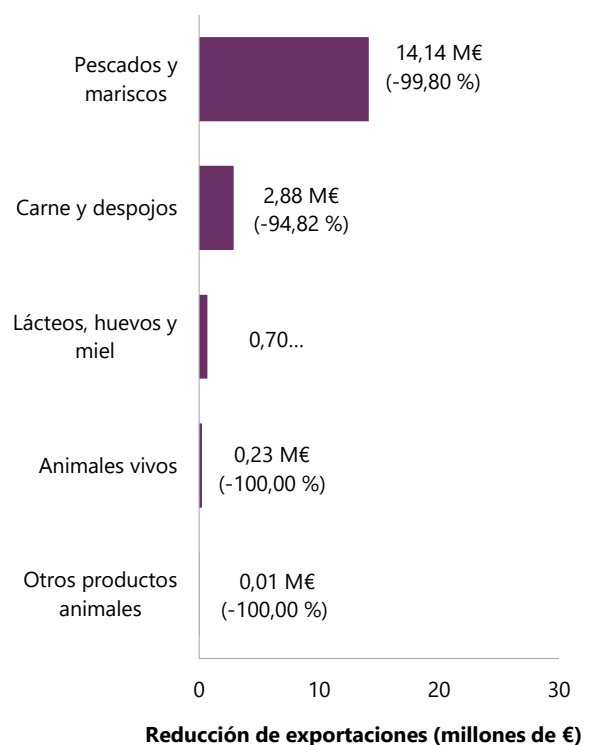
Fuente: Banco Mundial (WITS).

Cuando relacionamos el aumento del arancel con la reducción de las exportaciones pronosticada, vemos que hay una correlación positiva (gráfico 31): En general, cuanto más alto el aumento del arancel, más se espera que las exportaciones se reduzcan. Cabe destacar que el diagrama de dispersión refleja la estructura de las excepciones de los aumentos de los aranceles: Según el acuerdo entre EE. UU. y la UE, los productos experimentan un aumento de los aranceles hasta un máximo de 15 pp, excepto los productos de acero, aluminio y cobre, que aumentan hasta 50 %. En el eje vertical, la reducción de las exportaciones no puede superar 100 % (indicado por la línea horizontal en negro).

Esta relación positiva es una implicación directa de la ecuación (3), así que es de esperar. No obstante, la fuerza de esta correlación depende de la interacción entre el aumento del arancel y el tamaño de la elasticidad de la demanda, σ_k . Por eso, aunque el gráfico demuestra una relación positiva entre el aumento del arancel y la reducción de las exportaciones, detrás de esta relación promedio subyace una heterogeneidad sustancial: El aumento del arancel solamente explica alrededor de 21 por ciento de la variación en las exportaciones pronosticadas, como indica el R^2 (41 % si se excluyen los productos de aluminio, acero y cobre). Esto quiere decir que, para muchos productos, esta relación es diferente. Vemos que la mayoría de los productos se sitúan debajo de la recta de la regresión lineal, lo que indica que, para ellos, la reducción de las exportaciones está por debajo del nivel esperado, dado el aumento del arancel aplicado a estos productos. Al mismo tiempo, hay productos situados por encima de la recta de regresión cuyas exportaciones se ven reducidas más de lo esperado, dado el aumento observado del arancel que se les aplica. La razón es evidentemente la heterogeneidad en las elasticidades de las exportaciones con respecto a los aranceles, que varía a nivel de producto CN6D y que afecta directamente a nuestra simulación. Dicho de otro modo: No hace falta un gran aumento en el arancel para originar caídas pronunciadas de las exportaciones, si la demanda de un producto es suficientemente elástica (reacciona mucho a aumentos de precio). Mientras que, para otros productos un aumento relativamente alto del arancel se traduce en una menor caída de sus exportaciones, dado que su demanda es menos elástica. Un producto tiende a tener una demanda menos elástica ante la falta de sustitutos cercano, o la ausencia de competidores. Para conseguir nichos en los mercados, una marca bien establecida ayuda a aumentar la diferenciación percibida del producto, reduciendo su elasticidad-precio.

Pasando a describir los resultados de las simulaciones por grupos de sectores, el gráfico 32 muestra la reducción en las exportaciones para el grupo de Productos animales. En este grupo, las exportaciones de Pescados y mariscos son las que sufrirán un mayor impacto en términos monetarios (14 millones de euros) y su reducción se aproxima al 100 % del valor exportado a EE. UU. en 2024, al igual que sucede con Animales vivos y Otros productos animales, aunque en estas dos partidas su peso en las exportaciones es mucho menos relevante.

Gráfico 32. Efectos simulados del aumento de los aranceles para productos animales sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para productos animales.

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 33. Efectos simulados del aumento de los aranceles para productos agrícolas sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de e) a nivel de CN2D para productos agrícolas.

Fuente: elaboración propia.

En lo que respecta al grupo de Agricultura, son las Hortalizas y tubérculos la partida para la que se simula una pérdida más sustancial en valor exportado, como se muestra en el gráfico 33, aunque en términos relativos solo supone un 25 % de reducción de lo exportado en 2024. Sin embargo, el porcentaje de reducción es cercano al 100 % en Grasas y aceites (13 millones de euros en valor) y en Frutas y cortezas.

Gráfico 34. Efectos simulados del aumento de los aranceles para productos alimenticios sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



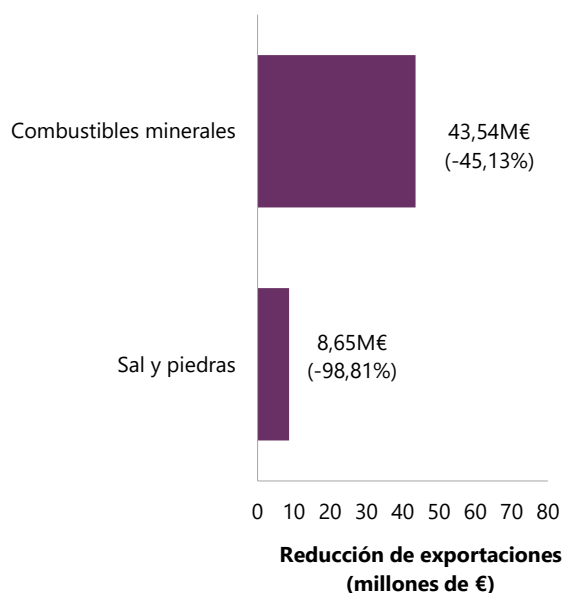
Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para productos alimenticios.

Fuente: elaboración propia.

Para el grupo de Productos Alimenticios, el gráfico 34 indica que la partida más afectada es Preparaciones vegetales con una disminución esperada del valor de las exportaciones al mercado estadounidense de casi 64 millones de euros (lo cual representa el 63 por ciento de su valor en 2024).

En el grupo de Minerales, la reducción esperada es de 43.5 millones de euros para Combustibles minerales (45 %) como se observa en el gráfico 35, siendo bastante menor para Sal y piedras.

Gráfico 35. Efectos simulados del aumento de los aranceles para minerales sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de e) a nivel de CN2D para minerales.

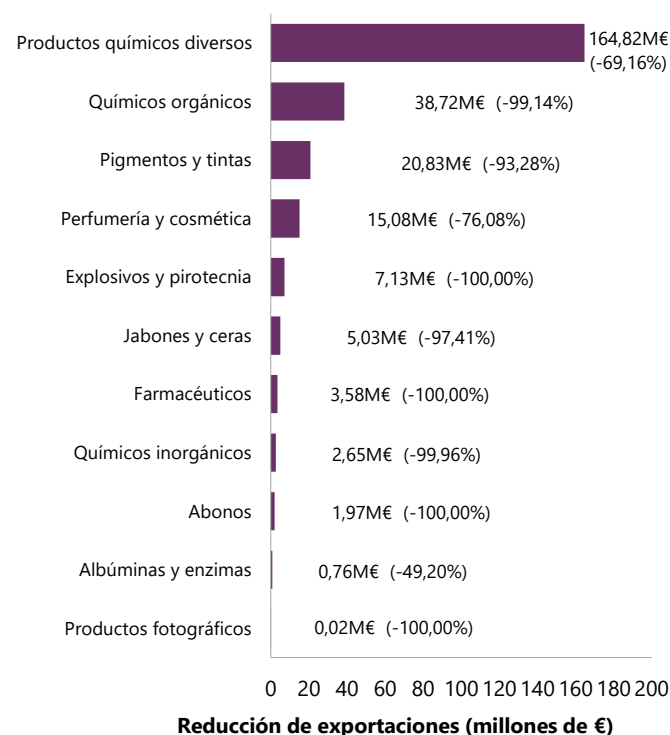
Fuente: elaboración propia.

El panorama es poco halagüeño para el grupo de Químicos y farmacéuticos. En concreto, Productos químicos diversos y Químicos orgánicos presentan reducciones esperadas de alrededor de 165 y 39 millones de euros, respectivamente, como se observa en el gráfico 36. Además, para varias partidas de este grupo se predicen pérdidas relativas del 100 % en el mercado estadounidense (Explosivos y pirotécnica, farmacéuticos, Químicos inorgánicos y Abonos). Cabe señalar que las simulaciones no toman en cuenta que hay una excepción arancelaria para medicamentos genéricos, dado que esta excepción se debe aplicar a un producto en concreto, y los datos de comercio a CN6D no diferencian entre genéricos y productos farmacéuticos patentados. En

este sentido, las simulaciones representan el peor caso posible.

También son relevantes las pérdidas en exportaciones para el caso de Plásticos, con una reducción de casi 58 millones de euros en valor, que supone cerca del 80 % de lo exportado el año anterior, como indica el gráfico 37.

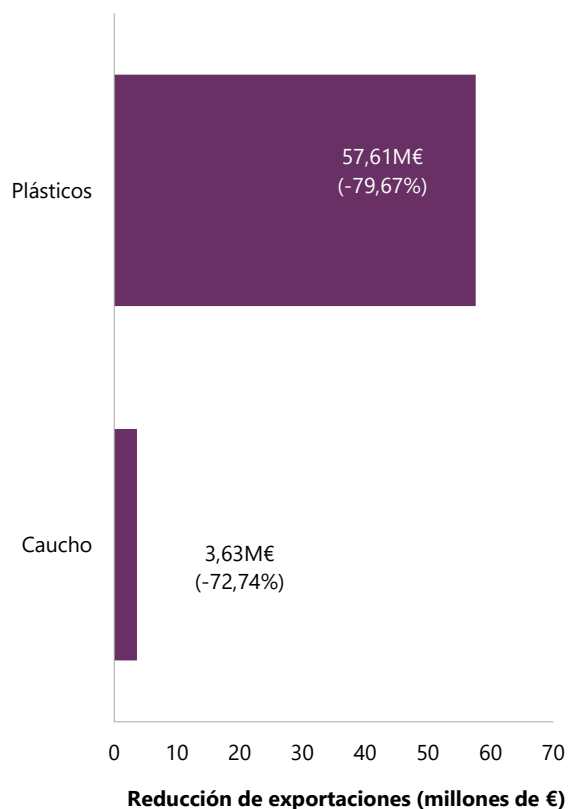
Gráfico 36. Efectos simulados del aumento de los aranceles para productos químicos y farmacéuticos sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para productos químicos y farmacéuticos.

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 37. Efectos simulados del aumento de los aranceles para plástico y caucho sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana

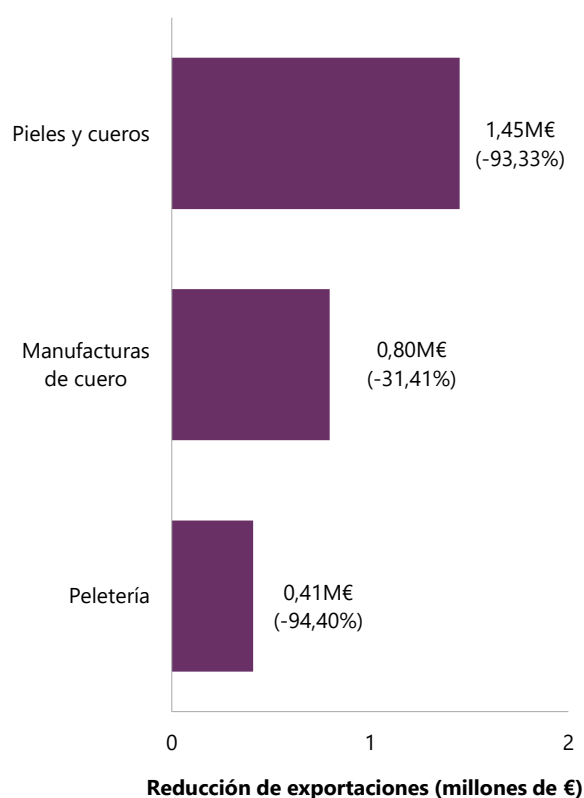


1Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para plásticos y caucho.

Fuente: elaboración propia.

Pérdidas mucho más modestas se esperan para el grupo de Piel y cueros (de 2.7 millones de euros en total), como se observa en el gráfico 38, mientras que, para el grupo de Madera, papel y productos similares, el gráfico 39 indica reducciones de 26 millones de euros en Madera, y de casi 18 millones en Papel y cartón (representando pérdidas de casi el 100 % de las exportaciones a este destino).

Gráfico 38. Efectos simulados del aumento de los aranceles para pieles y cuero sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana

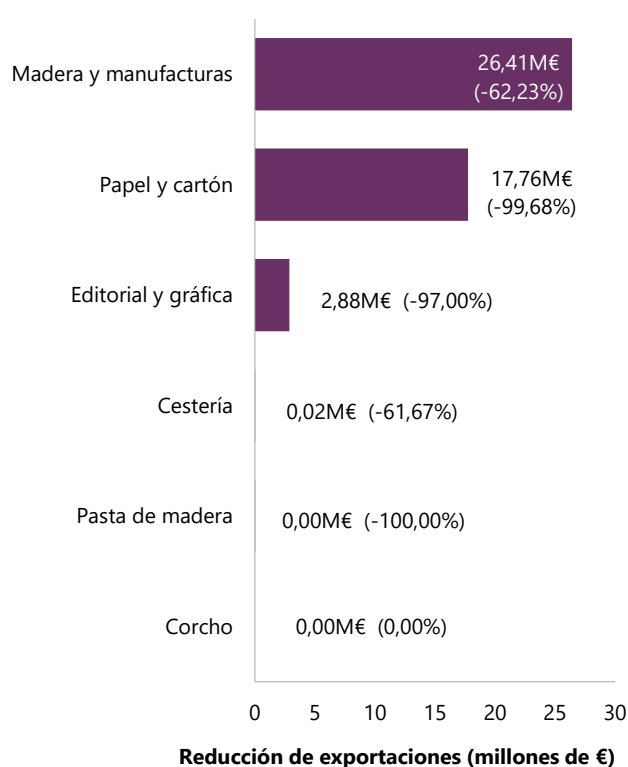


Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para pieles y cuero.

Fuente: elaboración propia.

En el caso del grupo Textil y confección, el gráfico 40 muestra que la partida que experimenta una mayor reducción en las exportaciones es Guata y cordelería, de 8 millones de euros, lo que representa casi el 70 % de su valor en 2024. Para las demás partidas se reportan reducciones esperadas menores, de en torno a otros 7 millones en conjunto.

Gráfico 39. Efectos simulados del aumento de los aranceles para productos de madera, papel y similares sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para productos de madera, papel y similares.

Fuente: elaboración propia.

Para un sector tan señalado para la Comunitat Valenciana, como lo es el Calzado, se desprende de las simulaciones que la reducción en el valor de las exportaciones a EE. UU. alcanza la cifra de 71 millones de euros (56 %), siendo el más afectado en términos absolutos dentro del grupo de Calzado y complementos, como muestra el gráfico 41.

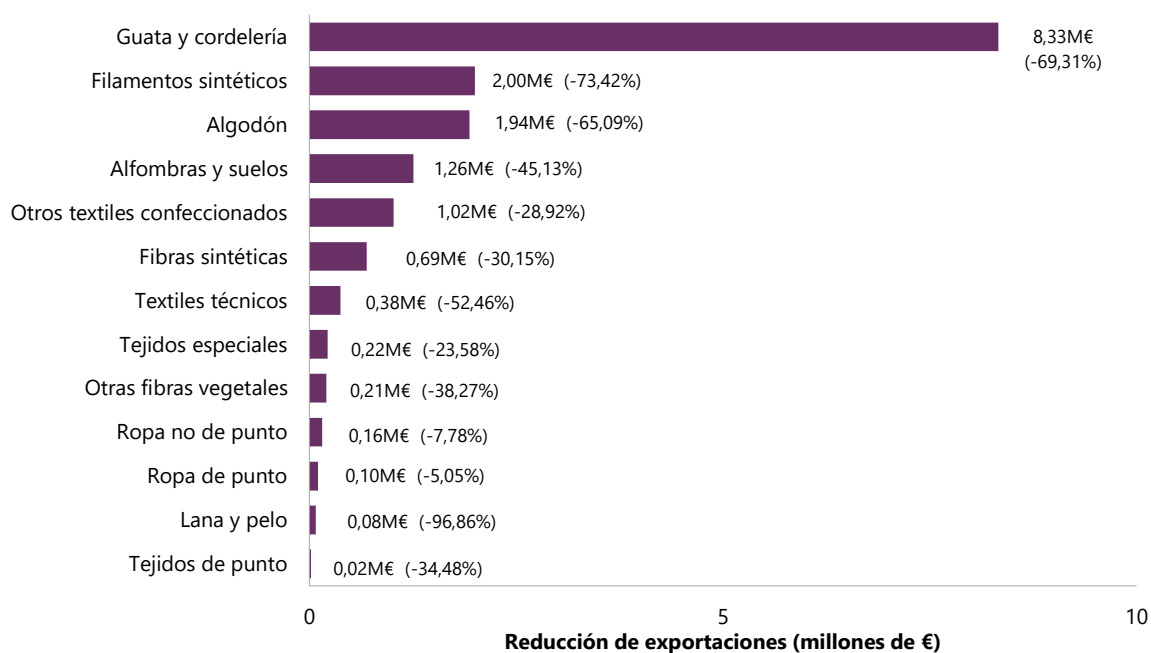
Entre los grupos de productos con mayor cuota de mercado en EE. UU. en 2024 está la Cerámica, que como puede verse en el gráfico 42 se estima que sufrirá una reducción de 110,5 millones de euros en sus exportaciones a este mercado, aunque su reducción en términos relativos es modesta, representando un 23 % de las exportaciones en 2024.

En cuanto a Metales y manufacturas metálicas, el gráfico 3 muestra reducciones de casi 24 y 16 millones de euros en Manufacturas de hierro y de Aluminio, respectivamente. Lo cual en ambos casos representa una caída de en torno al 100 % con respecto a sus exportaciones en 2024, esperada teniendo en cuenta que estos productos están sujetos a aranceles del 50 %.

Otro de los grupos de productos con mayor cuota de mercado en EE. UU. es la Maquinaria y material eléctrico, para los que se estima una caída en las exportaciones a este mercado en 574 y 218 millones de euros para Maquinaria eléctrica y Maquinaria mecánica, respectivamente, lo que supone caídas en términos relativos del 84 y el 96 por ciento (gráfico 44).

Asimismo, en el grupo de Vehículos y elementos de transporte, para Vehículos automóviles se predice una pérdida en exportaciones de 35 millones de euros (77 %) tal y como se observa en el gráfico 45, mientras que los productos de Barcos y Ferrocarril, aunque presentan reducciones de sus exportaciones cercanas o iguales al 100 %, suponen caídas de poco valor. Para Aeronaves, se aplica el arancel de NMF, que es cero, como consecuencia del acuerdo del 2 de septiembre de 2025, y por tanto no hay cambios.

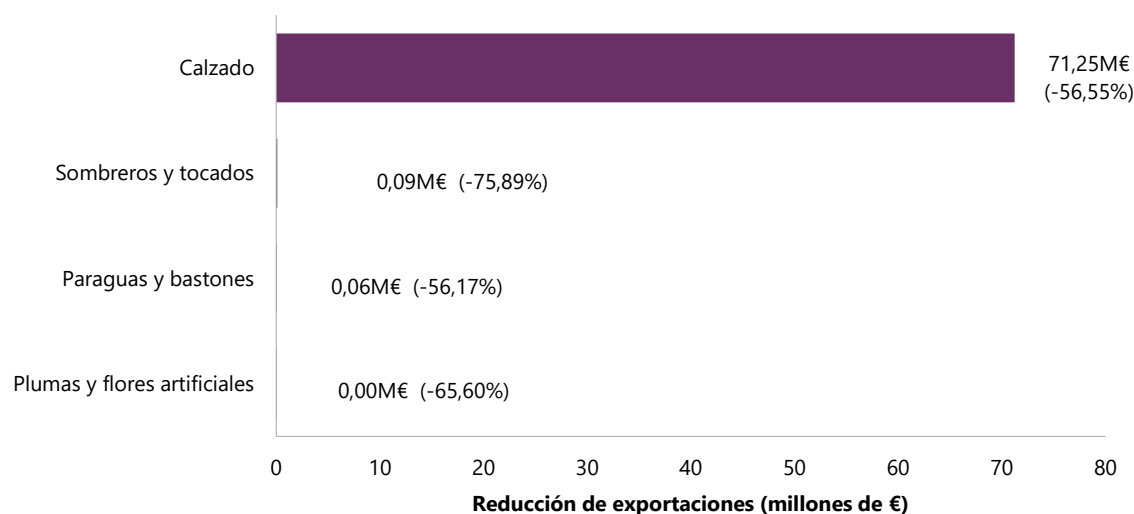
Gráfico 40. Efectos simulados del aumento de los aranceles para productos textiles y de confección sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para productos textiles y de confección.

Fuente: elaboración propia.

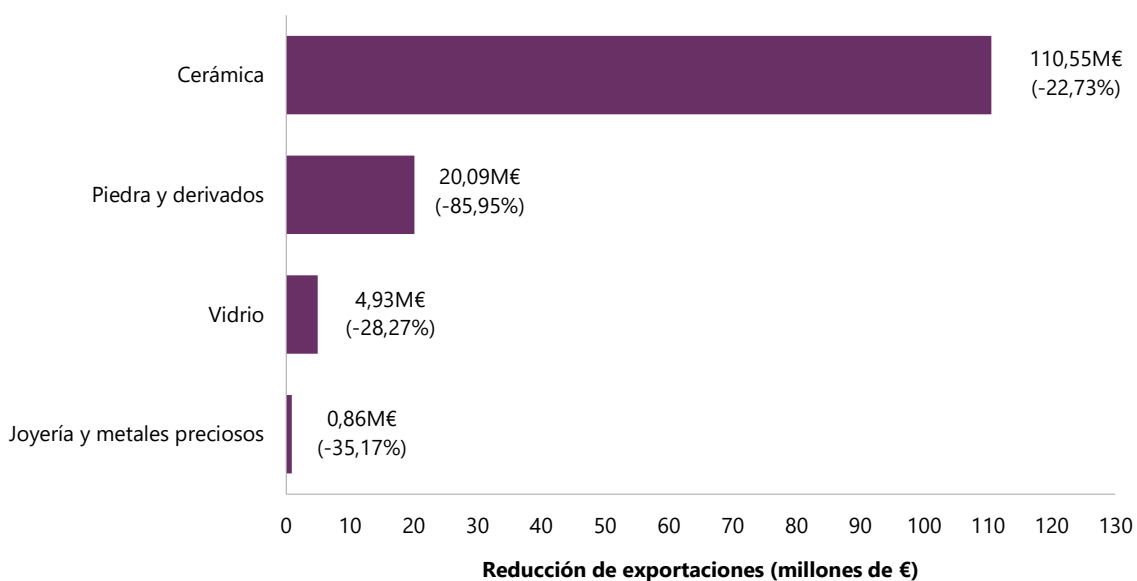
Gráfico 41. Efectos simulados del aumento de los aranceles para productos de calzado y complementos sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para productos de calzado y complementos.

Fuente: elaboración propia.

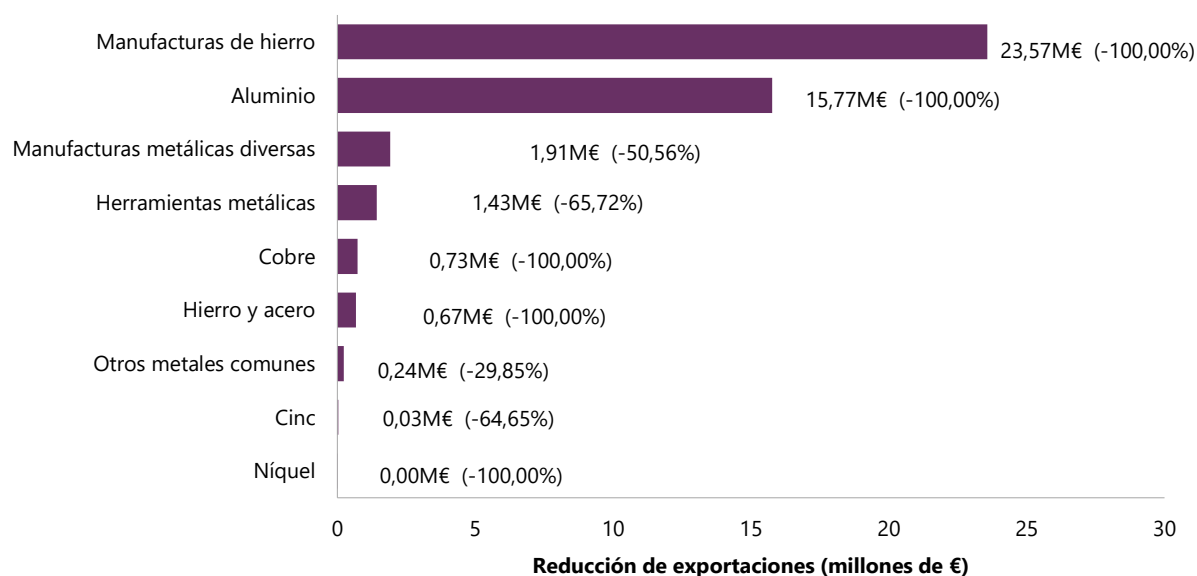
Gráfico 42. Efectos simulados del aumento de los aranceles para productos de piedra, vidrio y cerámica sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para productos de piedra, vidrio y cerámica

Fuente: elaboración propia.

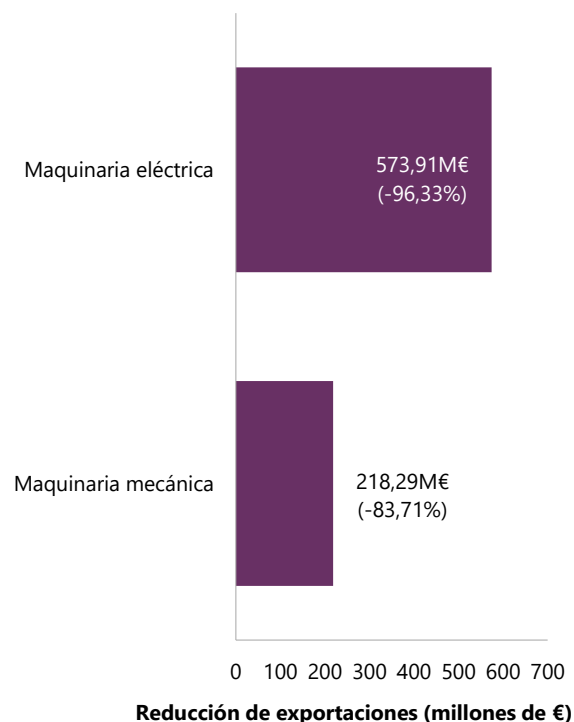
Gráfico 43. Efectos simulados del aumento de los aranceles para metales y manufacturas metálicas sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para metales y manufacturas metálicas.

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 44. Efectos simulados del aumento de los aranceles para maquinaria y electrónica sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana

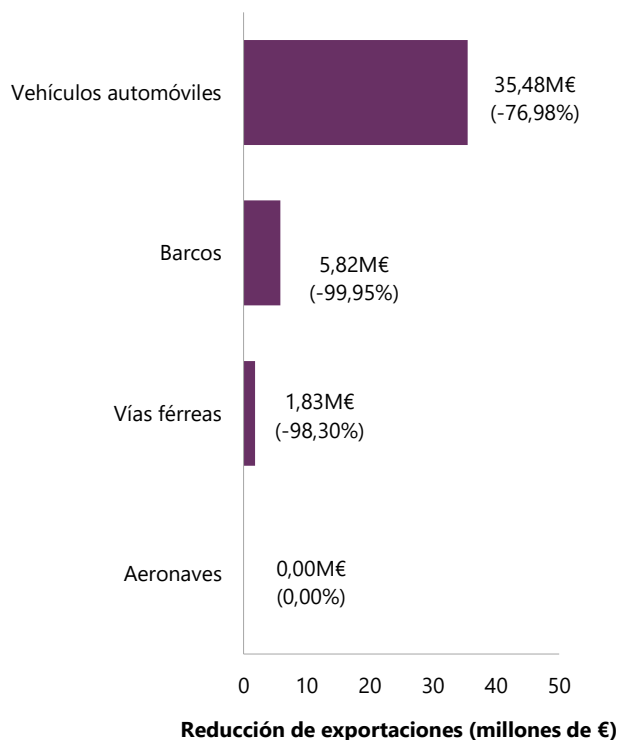


Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para maquinaria y material eléctrico.

Fuente: elaboración propia.

Por último, el gráfico 45 indica que, en el grupo de Instrumentos y otras manufacturas, se reducirán las exportaciones en 105 millones de euros para Óptica y medición (84 %) y en 81 millones (89 %) en Muebles e iluminación, viéndose menos afectadas otras manufacturas.

Gráfico 45. Efectos simulados del aumento de los aranceles para vehículos y transporte sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana

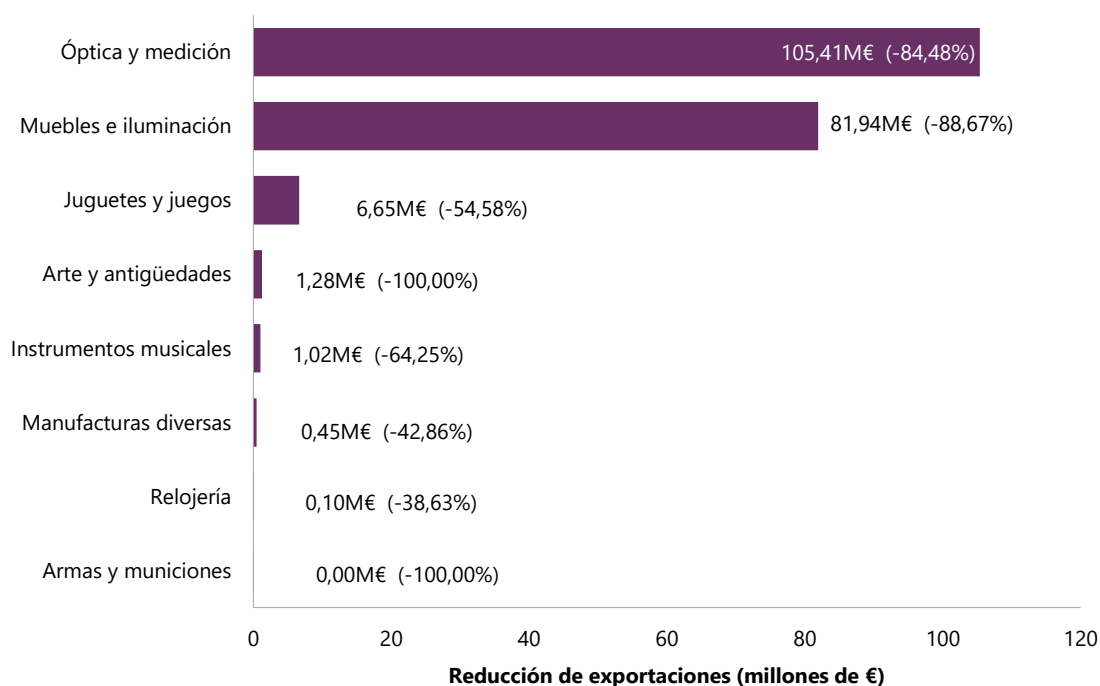


Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para vehículos y transporte.

Fuente: elaboración propia.

En resumen, nuestras simulaciones indican que la subida de los aranceles estadounidenses, que afectan a las exportaciones de la UE y por tanto de la Comunitat Valenciana, va a suponer importantes reducciones en las exportaciones a este mercado, con pérdidas en valor y en cuota de mercado que son significativas para los grupos de productos con mayor peso en las exportaciones valencianas a EE. UU. en 2024, como son la maquinaria, la cerámica, los productos químicos y el calzado. Sin embargo, no hay que olvidar que

Gráfico 46. Efectos simulados del aumento de los aranceles para instrumentos y otras manufacturas sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana



Nota: El gráfico muestra el resultado de la simulación de los efectos del aumento de los aranceles entre 2024 y 2025 sobre las exportaciones de la Comunitat Valenciana. Las barras representan la reducción de las exportaciones pronosticada (en millones de €) a nivel de CN2D para instrumentos y otras manufacturas.

Fuente: elaboración propia.

estas exportaciones pueden redirigirse a otros mercados emergentes donde esté creciendo la demanda. Dicha redirección de las exportaciones, si se produce, mitigará las caídas en las exportaciones totales. Aunque las empresas de otros países también intentarán redirigir sus exportaciones de EE. UU. a otros destinos, para las empresas valencianas no queda más opción que ser conscientes de una mayor competencia en otros mercados, con implicaciones evidentes para el poder de mercado y la presión resultante sobre los precios de sus productos. De todos modos, para una redirección exitosa, será relevante para las empresas una búsqueda activa de nuevos mercados de exportación que puede ser apoyada con políticas públicas activas.

5.3. Posibles estrategias de respuesta al shock arancelario

El aumento de los aranceles es fundamentalmente un *shock* negativo para las empresas valencianas cuyos productos aumentan de precio para los consumidores estadounidenses. Hay dos modos posibles de internalizar este *shock*: i) reducir costes de producción para recuperar la competitividad en el mercado estadounidense mediante aumentos de la productividad, o ii) buscar mercados alternativos para aumentar las exportaciones en otros destinos. Las políticas que apoyan una mejora de productividad son más generales y no están relacionadas con el efecto de los aranceles, por eso, en este informe, nos centramos en cómo fomentar una reorientación

de las exportaciones valencianas hacia otros mercados, y las potenciales medidas de apoyo.

El apoyo a la promoción de exportaciones se puede enfocar a reducir los costes fijos de entrada en mercados donde estos son elevados. La incapacidad de incurrir en dichos costes supone una barrera de acceso, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas (pymes) con baja productividad y una limitada capacidad de afrontar costes imprevistos, véase Melitz (2003) y Das, Roberts y Tybout (2007). Las administraciones públicas, tanto autonómicas como nacionales, pueden facilitar la promoción de exportaciones con varias modalidades de apoyo: (i) subsidios para asistir a ferias internacionales de comercio, (ii) ayudas para adaptar los productos a los mercados de destino seleccionados y a las preferencias de los consumidores en dichos mercados y (iii) asistencia técnica para salvar los requisitos legales necesarios para entrar en mercados emergentes, sobre todo fuera de la UE. La evidencia empírica obtenida en estudios académicos indica claramente que la promoción de exportaciones incrementa la entrada exitosa en nuevos mercados internacionales, (Broocks y Van Biesebroeck 2017), (Munch y Schaur 2018)²⁰. El efecto directo de la promoción de exportaciones es un aumento de las ventas de las empresas (Buus *et al.* 2025), con efectos indirectos sobre el empleo, véase (Munch y Schaur 2018). Asimismo, empresas que reciben estos apoyos consiguen exportar nuevos productos, ampliando su presencia en el mercado internacional y Carballo 2010b). Cabe destacar a su vez que son las pymes las que más se benefician de actividades de promoción de exportaciones (Volpe Martincus y Carballo 2010a). Además, según Munch y Schaur (2018) la promoción de

exportaciones es especialmente eficiente. Los resultados de su estudio para Dinamarca indican que los beneficios para las empresas triplican los costes de la inversión pública. Es decir, por cada euro invertido en iniciativas de promoción de exportaciones, el valor añadido generado por las empresas aumenta aproximadamente en tres euros. Estos resultados sugieren que las políticas de fomento a las exportaciones pueden desempeñar un papel compensatorio para contrarrestar los efectos adversos de los aranceles y, al mismo tiempo, contribuir a la creación de empleo de mayor calidad.

La gran ventaja de estas políticas de apoyo a la promoción exportadora es que para ser eficaces no hacen falta grandes cantidades de recursos públicos. De hecho, la evidencia empírica indica que los programas de pequeña escala que reducen fricciones de información en la exportación de productos diferenciados son los más efectivos (Lederman, Olarreaga y Payton 2010). Un aspecto crucial para el éxito de estos programas es que se involucre a las empresas privadas en el diseño de estos. Por tanto, la cooperación público-privada en actividades de promoción de exportaciones debe contar con una amplia participación de representantes del ámbito empresarial. Dado que de estos programas se benefician sobre todo las pymes, debe contarse con ellas. Dichas alianzas pueden contribuir al mayor éxito de pymes con presencia en el exterior a entrar en nuevos mercados, así como también a que empresas sólo presentes en el mercado local se internacionalicen.

Aparte de programas de apoyo a las exportaciones, cabe destacar la importancia de invertir en mano de obra cualificada para entrar con éxito en nuevos mercados. La evidencia empírica demuestra que una

²⁰ La evidencia de efectos positivos de políticas de promoción de exportaciones viene respaldada por estudios para varios países, véase Van Biesebroeck, Yu y Chen

(2015), para Canadá; Volpe Martincus y Carballo (2010a) Chile; Munch y Schaur (2018) Dinamarca; y Volpe Martincus y Carballo (2010b) Uruguay.

estrategia efectiva es contratar empleados cualificados con experiencia en los mercados de destino, bien como trabajadores o por ser inmigrantes originarios de esos países. Los inmigrantes procedentes de nuevos mercados potenciales tienen conocimientos de primera mano no solamente del idioma sino también del entorno legal y cultural que ayudan a reducir fricciones de información (Kunczer, Lindner y Puck 2019; Cardoso y Ramanarayanan 2022). Cabe destacar que este efecto es especialmente efectivo en pymes (Hatzigeorgiou y Lodefalk 2016). En general, contar con expertos extranjeros no sólo ayuda a entrar en nuevos mercados, sino que también aumenta la productividad de las empresas (Malchow-Møller, Munch y

Skaksen 2019). El gran atractivo de la Comunitat Valenciana para inmigrantes cualificados (los denominados *expats*) puede ser una ventaja para las empresas valencianas que buscan contrarrestar el *shock* generado por los aranceles. En este sentido, diversificar la mano de obra puede hacer más resilientes a las empresas valencianas.

Finalmente, otra estrategia potencial es mejorar la reputación de los productos valencianos percibida en el extranjero, la denominada «marca España». Campañas que inviertan en la reputación de los productos locales, en combinación con un requisito de calidad mínima, pueden promover las exportaciones (Cagé y Rouzet 2015).

6. LA INVERSIÓN Y LOS ARANCELES

Dado que la política de escalada arancelaria estadounidense es muy reciente, todavía no es posible hacer un análisis de cómo esta nueva política afectará a las inversiones, pero podemos anticipar los efectos esperados en base a los estudios académicos relacionados, en concreto aquellos que analizan los efectos de la liberalización comercial sobre las inversiones, extrapolarlos para evaluar los efectos de un aumento del proteccionismo.

El impacto de los aranceles va mucho más allá de su efecto sobre los flujos de bienes. Los aranceles pueden influir significativamente en el comportamiento de la inversión al configurar las estructuras de costes, el acceso a los mercados y las decisiones estratégicas de las empresas. Si bien este análisis se centra en la IED (la transferencia de capitales desde un país a otro, con el propósito de establecer una presencia significativa en el mercado receptor y la intención de influir o controlar una actividad económica, ya sea mediante la creación de nuevas instalaciones productivas, la adquisición de empresas existentes, o la expansión de operaciones de compañías ya implantadas), también considera cómo los aranceles influyen en la

inversión nacional a través de cambios en la competitividad, ajustes en la cadena de suministro e incertidumbre sobre la futura política comercial.

Es importante entender cómo los aranceles afectan a la inversión, ya que esta impulsa el crecimiento de la productividad a largo plazo, la innovación y la creación de empleo. Los cambios arancelarios frecuentes, las tensiones geopolíticas y las medidas de represalia generan una incertidumbre en los mercados que desalienta a los inversores a comprometerse con proyectos a largo plazo. En sectores como el manufacturero y la logística, decisiones de inversión en nuevas tecnologías, donde los horizontes de planificación son amplios, la incertidumbre puede congelar las decisiones de inversión o desviar el capital hacia entornos más seguros y predecibles.

Por lo tanto, si bien los aranceles pueden servir a objetivos estratégicos de corto plazo, su impacto general sobre la inversión –especialmente la IED– tiende a ser negativo cuando las medidas proteccionistas se vuelven generalizadas o impredecibles. Por lo tanto, las distorsiones en los patrones de inversión debido a los aranceles pueden generar ineficiencias en la asignación de recursos, menor

competitividad y una ralentización en el crecimiento económico. A continuación, revisamos los mecanismos teóricos y resumimos la evidencia empírica que sirve de base para analizar el posible impacto de los aranceles impuestos por EE. UU. en 2025 sobre los flujos de IED y sus implicaciones globales y regionales.

6.1. *Aranceles y decisiones de inversión*

Aunque el objetivo principal de los aranceles es proteger a las industrias nacionales incrementando el coste de las importaciones y mejorando la competitividad de los productores locales Krugman (2018), estos pueden también desencadenar cambios en las inversiones extranjeras. De hecho, los aranceles influyen en la inversión a través de varios canales interrelacionados, tanto directos como indirectos. En primer lugar, el aumento de los costes de importación puede incentivar a las empresas nacionales y extranjeras a invertir más en la producción local, las segundas para eludir los aranceles. Por ejemplo, mediante el establecimiento de nuevas plantas de fabricación de piezas de automóviles o maquinaria Rodrik (2017), Cadestin *et al.* (2018), Andrenelli *et al.* (2019)²¹. Esta denominada inversión para sustitución de importaciones suele ser un objetivo político central de la política arancelaria, como parece serlo en el caso de EE. UU. En segundo lugar, si bien los aranceles pueden estimular temporalmente ciertos tipos de inversión en el país que los impone, sus efectos más amplios suelen ser distorsionadores e ineficientes. La protección frente a la competencia extranjera puede crear una ventaja de «mercado protegido», permitiendo obtener mayores márgenes de beneficio a las empresas establecidas en el mercado

protegido e incentivando que estas busquen ampliar su capacidad. Sin embargo, este aumento de los márgenes no se asienta en el crecimiento de la productividad o en mejoras de su competitividad, sino en una ventaja artificial creada por las barreras arancelarias (Melitz 2003). Esto conduce a una asignación de recursos ineficiente, una caída en el ritmo de innovación y una menor presión competitiva que impulse mejoras de eficiencia o de las capacidades tecnológicas. En tercer lugar, los aranceles tienden a tener un impacto particularmente negativo sobre las inversiones integradas en las cadenas de suministro globales. El aumento de las barreras comerciales incrementa el coste de los bienes intermedios, la maquinaria y las materias primas importadas, lo que erosiona los márgenes en los sectores manufacturero y de servicios (Grossman, Helpman y Redding 2024).

Un creciente número de investigaciones empíricas respalda la conclusión de que el aumento de los aranceles suele tener claros efectos negativos sobre la inversión, especialmente cuando se analiza la economía en su conjunto, en lugar de sectores protegidos aislados, y en particular los centrados en las recientes medidas proteccionistas de EE. UU. Un estudio de Eugster *et al.* (2022) que analiza el impacto de los aranceles en las cadenas globales de valor concluye que tanto los aranceles directos como los indirectos (aquellos impuestos en etapas anteriores o posteriores de las cadenas de suministro) reducen el valor agregado, la productividad, el empleo y la eficiencia laboral en las industrias afectadas. Incluso los sectores no directamente afectados sufren efectos colaterales a través de los vínculos entre los costos de insumos y la exposición de la cadena de suministro.

²¹ Un ejemplo de ello es el fabricante alemán de automóviles Volkswagen, que ha iniciado conversaciones con la administración estadounidense sobre la ampliación de

sus instalaciones de producción en EE. UU. y sobre cómo las autoridades pueden apoyar esta inversión (Reuters 2025a).

6.2. La incertidumbre y la inversión

La política de arancelaria de Trump durante los primeros nueve meses de su segundo mandato ha sido, ante todo, errática, estando caracterizada por la imprevisibilidad y la arbitrariedad. Más allá del propio impacto de los aranceles, el aumento de la incertidumbre con respecto a la política comercial (recuérdese el gráfico 3) supone un coste de comercio en sí mismo.

Este afecta especialmente a las empresas profundamente integradas en las cadenas globales de valor, en la medida en que la incertidumbre introduce desviaciones de comercio y interrupciones en la cadena de suministro. Como resultado los costes varían de manera poco previsible, aumentando la incertidumbre en la planificación empresarial (OCDE 2025; OMC 2021).

Para mitigar los riesgos, se pueden reestructurar las redes de producción, reubicar instalaciones o diversificar los proveedores. Todas ellas respuestas costosas e intensivas en capital. Pero la propia incertidumbre actúa como un poderoso factor disuasorio para la inversión a largo plazo (Bloom 2014). Handley y Limão (2017) muestran que, en promedio, la incertidumbre política puede reducir la inversión corporativa entre un 5 % y un 10 %. En última instancia, los aranceles tienden a debilitar la disposición de las empresas a realizar inversiones a largo plazo, dado el aumento de la incertidumbre con respecto a los costes futuros, el acceso al mercado o la disponibilidad de insumos.

Además, la incertidumbre arancelaria también desincentiva la formación bruta de capital privado de manera indirecta, en la medida en que incrementa la volatilidad macroeconómica (Baldwin 2016) y deprime el consumo (Krugman 2018). A su vez, la caída de la rentabilidad y los beneficios hace que la inversión en expansión de capacidad se

vuelve menos atractiva debilitando aún más el clima de inversión en general.

Un estudio reciente de Boer y Rieth (2024), analiza el impacto de los aranceles de importación y la incertidumbre de la política comercial en EE. UU., mostrando que los *shocks* arancelarios tienen un impacto depresivo persistente en la inversión, el comercio y la producción, y que este efecto en la inversión agregada persiste años después de que se revierta el aumento arancelario y disminuya la incertidumbre asociada. Diversas experiencias recientes en Asia Oriental confirman estos patrones. Un artículo de Pyun (2025) documenta que las multinacionales coreanas ante la incertidumbre causada por los aranceles estadounidenses a China optaron por la reasignar la IED hacia las economías de EE. UU. y las de ASEAN. Más recientemente, Hobijn y Nechio (2025) analiza cómo la escalada arancelaria de EE. UU. y, en particular, los aranceles del 25 % sobre las importaciones procedentes de China, México y la UE, elevan la incertidumbre para los agentes económicos, principalmente a través del incremento en los precios de los bienes de inversión importados.

Dado que los bienes de capital contienen una mayor proporción de insumos importados que los bienes de consumo, las perturbaciones de precios resultantes socavan desproporcionadamente la inversión. Se estima que los aranceles generalizados pueden elevar los precios de importación de los bienes de inversión entre un 9 % y un 10 %, reducir la rentabilidad real del capital y retrasar o cancelar proyectos de inversión. En términos macroeconómicos, el incremento de la incertidumbre y los cambios en los precios y sus efectos directos e indirectos pueden reducir el PIB estadounidense en aproximadamente un 0,8 %, o incluso más si se incluyen los ciclos de retroalimentación a través de la inversión y la producción. Estudios teóricos y empíricos también confirman el vínculo entre el

proteccionismo, la innovación y la IED. Iwaisako y Tanaka (2024) muestran que, en las economías avanzadas, el aumento de los aranceles de importación genera incertidumbre en la economía y en los planes de los agentes económicos que tiende a suprimir tanto la innovación como la IED horizontal. La investigación de Duval y Utoktham (2014) sobre la región Asia-Pacífico también concluye que los mayores niveles de incertidumbre introducidos por los altos niveles arancelarios en los países receptores se asocian con menores entradas de IED. La reducción de los aranceles hacia los promedios regionales puede aumentar la IED entre un 6 % y un 7 %, mientras que reducciones más amplias de los costos comerciales pueden elevar las entradas hasta en un 20 %. El informe de Burgert *et al.* (2025), en su trabajo de modelización macroeconómica multisectorial, concluye que los aumentos arancelarios reducen la producción en la mayoría de los sectores, generan presiones inflacionarias en la economía que impone aranceles y debilitan la inversión debido al aumento de los costos de los insumos y a la incertidumbre de la demanda.

Un informe sobre las inversiones en el mundo 2025 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD 2025) concluye que el aumento global de los niveles arancelarios ha contribuido a la disminución de las entradas de IED y a una mayor cautela de los inversores. El informe destaca que las empresas redirigen cada vez más sus inversiones hacia economías percibidas como menos expuestas a riesgos proteccionistas, en lugar de comprometerse con grandes proyectos en mercados afectados por aranceles.

La reciente experiencia del Brexit ofrece un experimento natural cercano geográficamente y temporalmente sobre el impacto de un aumento repentino de la incertidumbre comercial. La indefinición con respecto al marco

futuro que regularía las relaciones comerciales entre la UE y el Reino Unido incrementó el coste, la complejidad y el riesgo de la inversión, tanto en el Reino Unido como en las economías de la UE. Todo ello ha tenido un efecto negativo en los flujos de inversión, especialmente en sectores estrechamente integrados en las cadenas globales de valor. La salida del Reino Unido del mercado único y de la unión aduanera de la UE introdujo costes comerciales adicionales, divergencia regulatoria y un mayor riesgo político. Estimaciones empíricas sugieren que la inversión empresarial del Reino Unido en 2023 se situó aproximadamente entre un 12 % y un 13 % por debajo de lo que lo hubiera hecho de no haber habido Brexit, con reducciones a largo plazo previstas de entre el 7 % y el 8 % para 2035 Ogilvie (2022). Al mismo tiempo, las entradas de IED se han debilitado. Trabajos recientes indican que los proyectos de IED en el Reino Unido han caído entre un 16% y un 20 % en comparación con un contrafactual de «permanencia», resultando en una notable caída de los flujos de inversión entre el Reino Unido y la UE-27 Noja, Cristea y Yüksel (2021).

En resumen, si bien los aranceles pueden contribuir a objetivos políticos y fiscales a corto plazo —como proteger las industrias nacionales, aumentar los ingresos o señalar la fortaleza geopolítica—, a largo plazo imponen costes sustanciales a la inversión. La evidencia empírica muestra sistemáticamente que las medidas arancelarias amplias o impredecibles desincentivan la inversión, obstaculizan la innovación y distorsionan las cadenas globales de producción. Los efectos negativos de los aranceles sobre la inversión son una de sus consecuencias más perjudiciales. Por lo tanto, las políticas comerciales deberían sopesar cuidadosamente estos costes a largo plazo y mitigarlos mediante la transparencia y la previsibilidad. En el contexto actual, el apoyo específico a

las industrias que dependen de las cadenas de suministro internacionales podría ser una de las medidas de política a considerar.

6.3. Aranceles estadounidenses e inversiones españolas en EE. UU.

6.3.1. La inversión española en EE. UU.

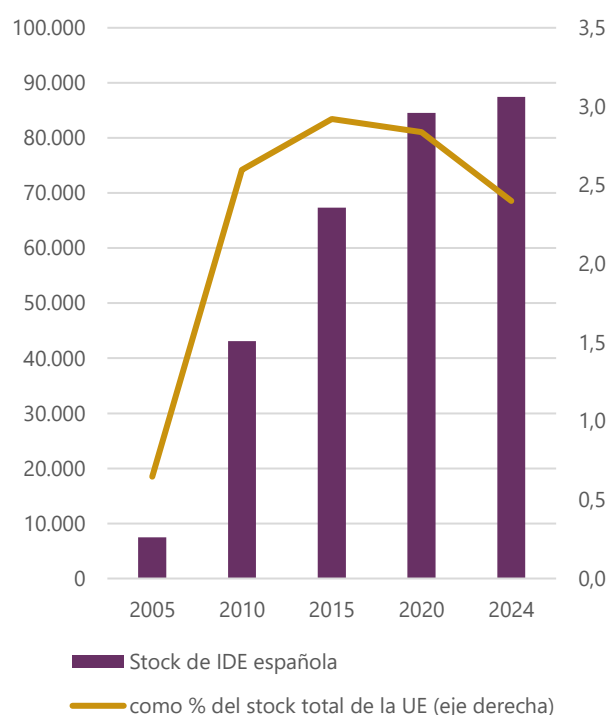
La relación económica entre EE. UU. y España se ha intensificado notablemente en las últimas dos décadas. EE. UU. se sitúa generalmente entre los principales destinos de IED para España. La inversión española en EE. UU. no solo es significativa, sino que también es altamente estratégica y se concentra en unos pocos sectores clave. A diferencia de las inversiones financieras pasivas, la IED española se caracteriza por el control operativo en infraestructuras críticas, energías renovables, finanzas y manufactura de alto valor añadido.

Las multinacionales españolas consolidan una sólida presencia en sectores clave en EE. UU. y acumulan un volumen de *stock* de IED que ascendió a 87.430 millones de dólares estadounidenses en 2024 (gráfico 47). Esto representa el 15% de la IED emitida por España, lo que convierte a EE. UU. en uno de los principales destinos de nuestra inversión en terceros países. Desde 2010 las multinacionales españolas han incrementado notablemente su inversión en EE. UU. y han ganado posición respecto al total *stock* de inversión de la UE en EE. UU. El peso de España en el *stock* de la UE en 2005 fue de 0,7% pasando al actual *stock* de 2,4%.

Los sectores más destacados son los de banca y finanzas, infraestructuras y construcción, energía y renovables, manufacturas y real estate (gráfico 48). En el sector de banca y finanzas destaca la filial estadounidense de Santander (Santander Holdings USA). La inversión representa el capital mantenido en operaciones bancarias en EE. UU., financiación al consumo (préstamos

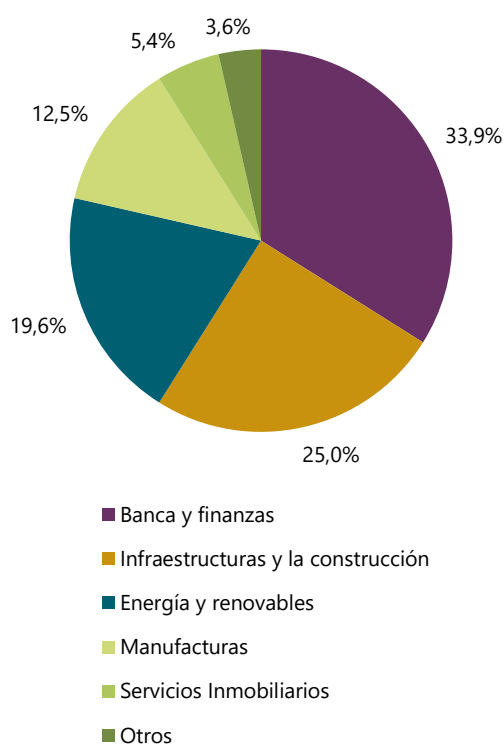
para automóviles) y préstamos comerciales. En las infraestructuras y construcción destacan Ferrovial, ACS (con su filial Turner), OHL, Sacyr Propiedad que manejan infraestructuras críticas como autopistas de peaje, aeropuertos y grandes proyectos de construcción. En las energías y renovables destacan Iberdrola, Repsol, Acciona y Naturgy con inversiones de capital significativas en parques eólicos y solares, terminales de exportación de GNL y generación de energía. Estas inversiones han contribuido al empleo y al desarrollo económico local en EE. UU., a la vez que han fortalecido los lazos económicos bilaterales. Al mismo tiempo, esta presencia implica que el capital español tiene una exposición sustancial a los cambios en las políticas y las condiciones de costes de EE. UU.

Gráfico 47. Evolución del *stock* de IED española en EE. UU. , 2005- 2025 (millones de euros y porcentaje)



Fuente: Bureau of Economic Analysis (2025) y elaboración propia

Gráfico 48. Distribución de la IED española en EE. UU. por sectores, 2024 (%)



Fuente: BEA (2025) y elaboración propia

Es probable que los elevados aranceles introducidos por EE. UU. en 2025, en particular los aplicados al acero, el aluminio y una amplia gama de importaciones chinas, con importantes efectos indirectos, tengan consecuencias a corto y a medio plazo para los inversores españoles en el mercado estadounidense. A continuación, destacamos las más importantes:

- **Aumento de los costes de insumos y de los proyectos.** Las empresas españolas que operan en sectores con uso intensivo de capital, como la energía, la construcción y la manufactura, se enfrentan a mayores costes por la importación de metales, maquinaria y otros bienes intermedios. Esto incrementa tanto las necesidades de capital del proyecto como los gastos operativos corrientes, lo que

podría erosionar la rentabilidad y desincentivar nuevas inversiones.

- **Mayor incertidumbre política y de mercado.** La naturaleza impredecible de la política arancelaria ha aumentado la incertidumbre regulatoria y comercial. Las empresas españolas con horizontes de inversión a largo plazo, en particular en infraestructuras y energía, podrían retrasar, reducir o reconfigurar proyectos en respuesta a la falta de claridad en las estructuras de costes y la volatilidad de la cadena de suministro.
- **Disrupciones sectoriales y efectos desiguales.** Si bien los aranceles estadounidenses pueden ofrecer ventajas a corto plazo a los productores nacionales protegidos, también distorsionan la competencia en el mercado y penalizan a las empresas que dependen de las cadenas de valor globales. Para los inversores españoles, el impacto varía entre sectores: desde un riesgo elevado los fabricantes manufactureros y las empresas de ingeniería integradas en las redes de suministro transatlánticas a un riesgo reducido en el sector servicios y para *joint ventures* con empresas de propiedad estadounidense.

6.3.2. Efectos esperados de los aranceles: análisis general y sectorial

Considerando la destacada presencia de IED española en EE. UU. a continuación se analiza cómo se verán afectados por los nuevos los aranceles los principales sectores donde la IED española tiene una mayor presencia.

- **Energías renovables.** Gigantes energéticos españoles como Iberdrola (a través de su filial estadounidense Avangrid), Acciona y ACS/Brookfield son actores clave en los sectores de la energía eólica y las energías limpias en EE. UU. Sus

inversiones requieren un uso intensivo de acero y equipos, y las torres de aerogeneradores, las cimentaciones y la infraestructura de transmisión dependen de metales importados y maquinaria especializada.

- El arancel del 50 % sobre el acero importado ha incrementado sustancialmente el gasto de capital, reduciendo directamente los márgenes y obligando a las empresas a reevaluar la viabilidad, la financiación y las líneas de expansión de las inversiones. El aumento de los costes de los insumos ha retrasado o reducido la escala de nuevos proyectos eólicos y de redes eléctricas, lo que complica la planificación de inversiones a largo plazo en una industria que ya depende de la certidumbre regulatoria y de plazos de amortización largos. Todo ello se ve agravado por el hecho de que la transición energética y el fomento de las energías renovables no son una prioridad para la Administración Trump, firme defensora del uso y exportación de hidrocarburos.
- **Infraestructura y construcción.** Las empresas españolas de ingeniería y construcción, en particular Ferrovial y ACS (a través de Turner Construction), ocupan una posición estratégica en el mercado estadounidense de infraestructuras. Sus modelos de negocio van más allá de la ejecución de obra civil, abarcando también la operación de activos críticos, como aeropuertos (p. ej., JFK, La Guardia, Orlando) y autopistas de peaje (p. ej., North Tarrant Express en Texas, I-66 en Virginia). En estos sectores, intensivos en capital, los aranceles actúan como un impuesto directo a la inversión y el mantenimiento, lo cual incrementa los costes de materiales como el acero y el aluminio utilizados en puentes, terminales y refuerzos estructurales. El resultado es una menor rentabilidad de los proyectos de

inversión y retrasos en los ciclos de reinversión, lo que socava la sostenibilidad financiera de las concesiones a largo plazo.

- **Banca y finanzas.** El impacto de los aranceles sobre las empresas bancarias y financieras españolas en EE. UU. es indirecto y macroeconómico. El principal canal por el que se verán afectadas es la caída de la actividad económica general de EE. UU., y el aumento de la inflación y de los tipos de interés. El Banco Santander, dedicado en EE. UU. a la financiación minorista y de automóviles a través de Santander Consumer USA, está particularmente expuesto. El aumento de los aranceles eleva los precios al consumo de vehículos y bienes duraderos, lo que erosiona el poder adquisitivo de los hogares y reduce la demanda de créditos al consumo. Al mismo tiempo, un crecimiento más lento y un mayor riesgo de impago podrían presionar la rentabilidad, especialmente en las carteras de financiación de automóviles y otros bienes de consumo duradero.
- **Hostelería y viajes.** El sector de la hostelería y los viajes también está presente en el mercado estadounidense. Empresas como Meliá Hotels International y Amadeus IT Group han establecido importantes vínculos operativos y tecnológicos dentro de dicho ecosistema turístico. Los hoteles y complejos turísticos dependen en gran medida de muebles, accesorios y materiales importados, todos ellos sujetos a aranceles más altos en 2025. Como resultado, los costes de construcción, renovación y mantenimiento se han disparado, lo que ha provocado márgenes más reducidos y ajustes de precios. Indirectamente, los aranceles merman la confianza del consumidor y también afectan a la demanda de alojamiento y servicios de viajes internacionales, lo que supone un lastre secundario para la inversión en este sector.

En resumen, el impacto de los aranceles de 2025 en la inversión española varía por sectores. Empresas industriales con uso intensivo de capital, como Iberdrola, Acciona y Ferrovial, han soportado el peso del aumento de costes y la incertidumbre, mientras que empresas de servicios como Santander y Amadeus se han visto poco afectadas debido a su especialización sectorial.

Las multinacionales españolas han empleado diversas estrategias de adaptación en respuesta a los aranceles. Por un lado, el sector energético, a través de asociaciones sectoriales como la Asociación Americana de Energía Limpia, ha tratado de presionar para solicitar exenciones y denunciar la pérdida de empleos en las industrias estadounidenses afectadas; también Ferrovial y ACS/Turner Construction han colaborado con empresas constructoras estadounidenses para advertir a las autoridades federales y estatales que los aranceles inflarán el costo de los proyectos de asociación público-privada, lo que dificultará que los estados financien nuevas carreteras, puentes y aeropuertos.²² Por otro lado, están las estrategias de diversificación de la cadena de suministro que identifican opciones de abastecimiento alternativas en países sin aranceles. A menudo, son opciones con mayor coste o menor eficiencia, o bien, requieren una reestructuración operativa, retrasando proyectos con uso intensivo de capital y priorizando mercados o líneas de negocio menos expuestas al riesgo arancelario²³.

El gobierno español también ha implementado algunas medidas de apoyo a los actores económicos más afectados. En abril de 2025, anunció un paquete de apoyo de 14.100 millones de euros para proteger a las empresas y trabajadores afectados por los aranceles, dirigido principalmente a los sectores

dependientes de la exportación, pero también disponible para las empresas españolas con operaciones en EE. UU. (Gobierno de España 2025). El programa incluye garantías de crédito, instrumentos de seguro y apoyo específico para las industrias automotriz y metalúrgica, con el objetivo de estabilizar la liquidez corporativa y preservar la capacidad de inversión durante el período de interrupción arancelaria.

En resumen, la política arancelaria estadounidense de 2025 se espera que incremente tanto el coste como el perfil de riesgo de las inversiones españolas en EE. UU., especialmente en sectores que dependen de la importación de metales, maquinaria y bienes de equipo. Las nuevas medidas proteccionistas representan un desafío estructural para las empresas españolas que operan en un mercado valorado desde hace tiempo por su apertura, estabilidad y previsibilidad basada en regulaciones estables.

Si bien el carácter estratégico y a largo plazo de la IED española en EE. UU. ha frenado hasta ahora las desinversiones a gran escala, los aranceles actúan, en la práctica, como un gravamen sobre las operaciones y un lastre para la inversión futura. El aumento de los costes del acero, el aluminio y otros insumos ha comprimido los márgenes en sectores clave como las energías renovables y las infraestructuras, mientras que la incertidumbre política general ha reducido la confianza y complicado la planificación de la inversión.

A nivel empresarial, este episodio ha impulsado una revisión de las estrategias de inversión y riesgo. Si bien algunas grandes empresas españolas auguran una disrupción directa limitada —gracias al abastecimiento local, los contratos a precio fijo o las cadenas

²² Para más información véase: Horan (2024), Gibson (2025) y Reuters (2025b, 2025c, 2025d).

²³ Algunos ejemplos son: Viticultor español cierra acuerdo de distribución en EE. UU. como cobertura

arancelaria (Majorca Daily Bulletin 2025); Mango se adapta a aranceles de EE. UU. (Reuters 2025b); y exportadores de aceituna negra de España en dificultades por aranceles de EE. UU. (Reuters 2025c).

de suministro diversificadas—, la tendencia general ha sido hacia el retraso de proyectos, la relocalización de la cadena de suministro y un mayor énfasis en las salvaguardias contractuales. Esta postura más cautelosa refleja una mayor conciencia de los riesgos políticos y regulatorios asociados al mercado estadounidense.

Paralelamente, el gobierno español ha tomado medidas coordinadas para apoyar a las empresas afectadas, incluyendo seguros de crédito, líneas de liquidez y un mayor énfasis en la diplomacia comercial para reducir la incertidumbre y prevenir una escalada. Estos esfuerzos resaltan la importancia de la coordinación de políticas y una postura proactiva para proteger las inversiones internacionales estratégicas.

De cara al futuro, la resiliencia del corredor de inversión entre EE. UU. y España dependerá de la recuperación gradual de unas relaciones comerciales predecibles, transparentes y basadas en normas estables. Si bien los ajustes corporativos estratégicos, como la relocalización, la diversificación y la

colaboración diplomática, pueden mitigar el impacto inmediato de los aranceles. También, una estrategia que las multinacionales europeas pueden seguir es el traslado parcial de la producción o del ensamblaje final al propio territorio estadounidense. Esta «americanización» de las cadenas de valor permite a las compañías evitar aranceles sobre insumos críticos, beneficiarse de incentivos fiscales federales o estatales (particularmente en energía, manufactura avanzada y transporte), y reducir riesgos derivados de futuras tensiones geopolíticas.

Sin embargo, este tipo de relocalización implica costes significativos: nuevas inversiones, mayor rigidez operativa y la necesidad de gestionar cadenas de suministro más localizadas, pero potencialmente más caras. La combinación de mayores costes de insumos, la incertidumbre en la dirección de las políticas y la evolución de las alineaciones comerciales globales sugiere que las estrategias de inversión españolas en EE. UU. podrían ser más selectivas tomando conciencia del riesgo a medio plazo.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Entorno global y efectos de los aranceles

La política comercial de la segunda Administración Trump ha supuesto un punto de inflexión en las relaciones económicas internacionales. La imposición de un arancel universal del 10 %, mayor para algunos países en base a una ley del talión que denuncia barreras comerciales que no son tales como el IVA en el caso U.E., complementado con aranceles específicos del 50 % sobre acero, aluminio y cobre, han tenido un impacto directo sobre las exportaciones e inversiones europeas, incluyendo las españolas. El panorama resultante, aunque parcialmente estabilizado por el Acuerdo Marco sobre Comercio Recíproco, Justo y Equilibrado de agosto de 2025, ha incrementado la incertidumbre comercial y deteriorado la competitividad relativa de las empresas europeas.

Para España, y en particular para la Comunitat Valenciana, las consecuencias económicas a medio plazo merecen una evaluación detallada y continuada. Como se ha puesto de manifiesto en este informe, el tejido exportador valenciano —altamente concentrado en sectores manufactureros de valor medio

como la cerámica, la maquinaria eléctrica y los productos químicos— se enfrenta a un aumento sustancial en los costes de acceso al mercado estadounidense debido al incremento de los aranceles en estos sectores. Este incremento reduce los márgenes de beneficio y desalienta las exportaciones a EE. UU.

La estructura de comercio bilateral que se presenta en este informe para 2024 indica que la exposición valenciana a los incrementos en aranceles es elevada. En 2024 EE.

UU. fue el destino del 8,2 % de las exportaciones totales de bienes de la Comunitat Valenciana, mostrando esta una mayor orientación hacia el mercado estadounidense que el promedio de España, para el que EE. UU. solo tenía un peso del 4,8 % en el mismo año.

Como consecuencia el sector exportador valenciano se encuentra especialmente expuesto a cambios en la política arancelaria

El efecto conjunto de los nuevos aranceles se traduce según nuestras simulaciones en una reducción de las exportaciones valencianas hacia EE. UU. del 66 % con respecto al valor exportado a dicho destino en 2024

(36.978,317 millones de €), que representa el 5 % de las exportaciones valencianas totales.

Las exportaciones de cerámica y maquinaria, las categorías de bienes con mayor peso en las exportaciones a EE. U.U. en 2024, se ven especialmente afectadas por el nuevo arancel del 15 % aplicado a la mayoría de los bienes industriales procedentes de la UE. Por su parte, los sectores agrícolas y alimentarios se gravan con aranceles efectivos superiores en general al 25 %, lo que limita severamente su competitividad.

Además, la política comercial estadounidense ha generado un entorno de inseguridad estratégica, en el cual las empresas suelen priorizar la flexibilidad y la diversificación geográfica frente a los compromisos a largo plazo.

Ello podría traducirse en un efecto negativo sobre la inversión transfronteriza a medio plazo, con flujos financieros desviados hacia mercados más previsibles. Estudios recientes revisados en este informe (Caldara *et al.* 2020); Heid y Larch 2016) respaldan esta tendencia, mostrando que el aumento de la incertidumbre en la política comercial puede reducir la inversión hasta en un 20 % en sectores altamente integrados en cadenas de valor globales. Se esperan, además, impactos indirectos sobre la inversión y el empleo industrial. Si a ello sumamos la incertidumbre generada por la errática e impredecible política arancelaria y las medidas persisten, se producirá muy probablemente una caída adicional de la inversión extranjera directa en manufacturas y servicios orientados a la exportación durante 2026–2027.

7.2. Implicaciones de política económica

A nivel nacional y de la EU, los aranceles estadounidenses requieren de una respuesta coordinada de política comercial y de promoción de exportaciones a otros mercados.

La experiencia de los primeros nueve meses de 2025 muestra que la dependencia excesiva de unos pocos mercados y la concentración sectorial incrementan la vulnerabilidad frente a *shocks* externos. Por ello, tanto la UE como España deberían fortalecer los mecanismos de mitigación ante riesgos comerciales, con un enfoque basado en tres pilares:

1. Diversificación de mercados y cadenas de suministro

- Impulsar políticas de promoción de exportaciones hacia regiones con acuerdos comerciales estables (Asia-Pacífico, América Latina, África).
- Incentivar la relocalización parcial de la producción (*nearshoring*), por ejemplo, en los países del Mediterráneo, para reducir la dependencia del mercado estadounidense.

2. Instrumentos financieros y fiscales de apoyo a las empresas exportadoras y a la inversión

- Ampliar las líneas de crédito del ICO y CESCE para empresas afectadas por los aranceles.
- Considerar la introducción de deducciones fiscales temporales para proyectos que refuercen la capacidad exportadora en mercados alternativos.

3. Diplomacia económica y defensa comercial

- Reforzar el uso de los instrumentos de la OMC y la política de contramedidas proporcionales de la UE para restablecer la reciprocidad comercial.
- Potenciar la presencia de oficinas de representación comercial en mercados alternativos a EE. UU. para apoyar a las empresas españolas más afectadas y canalizar información sobre regulaciones y oportunidades.

- Integrar la defensa comercial en la agenda estratégica de la UE, alineando la política comercial con los objetivos de autonomía estratégica abierta.

7.3. Recomendaciones específicas para España y la Comunitat Valenciana

A nivel nacional y regional, para España y la Comunitat Valenciana, la política de respuesta debe centrarse en reforzar la resiliencia del tejido empresarial con medidas de apoyo para entrar en otros mercados de exportación y preservar las inversiones existentes. Se proponen las siguientes medidas:

1. **Apoyo a la innovación para adaptar productos a las demandas específicas de nuevos mercados de exportación.** Promover la inversión en innovación tecnológica y transición energética para aumentar la productividad y así compensar la pérdida de competitividad derivada de los costes arancelarios. La colaboración en curso entre el Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación y la Generalitat Valenciana para impulsar la innovación tecnológica, es un buen comienzo para fortalecer la resiliencia empresarial.
2. **Crear o ampliar programas de promoción de exportaciones.** Apoyo a la entrada en nuevos mercados, enfocados sobre todo a las pymes en sectores particularmente afectados por la subida de los aranceles. En base a las ayudas existentes destinadas a la internacionalización que ofrece IVACE y que incluyen asesoramiento personalizado u organización de misiones comerciales.
3. **Reorientan o reenfocar parte de las líneas de financiación actuales.** Los fondos FEDER de ayuda para la internacionalización podrían reorientarse temporalmente para apoyar proyectos de empresas afectadas por los aranceles, por ejemplo, cofinanciando estudios de mercado alternativos o participaciones en ferias en otros países. El aval de la Generalitat, a través de instrumentos como el Fondo de Avaes, podría dedicarse parcialmente a facilitar el acceso a la financiación bancaria para empresas que ven su cash-flow comprometido por los aranceles. También las líneas de financiación de Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) para áreas específicas, podrían ampliarse para pymes tecnológicas en las que también colabora con la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) para avales.
4. **Fomento de alianzas público-privadas.** Impulsar consorcios industriales con participación de empresas valencianas, universidades y parques tecnológicos, orientados a la expansión en nuevos mercados. Tanto las universidades valencianas como sus parques tecnológicos cuentan con personal de distintas nacionalidades y conocimiento de mercados potenciales de exportación muy valioso para impulsar las exportaciones.

Impulsar la difusión de mejores prácticas para entrar en mercados nuevos con un enfoque en pymes y apoyo de empresas valencianas. Se puede potenciar la Promoción Sectorial y Marca «Made in Comunitat Valenciana» con acciones de promoción conjunta de sectores clave como el vinícola, el cárnico o la cerámica, incluyendo ferias internacionales para mantener la presencia de la marca territorio en EE. UU. a pesar de las dificultades.
5. **Refuerzo de la cooperación con Bruselas.** Alinear los programas regionales con las estrategias europeas de Autonomía Estratégica Abierta, garantizando el acceso a fondos europeos de resiliencia y transición verde.

7.4. Reflexiones finales

La coyuntura actual constituye claramente una amenaza para el sector exterior de la Comunitat Valenciana, pero al mismo tiempo constituye una oportunidad para redefinir la política comercial de la UE, de España y de la Comunitat Valenciana, con especial énfasis en la política de fomento de las exportaciones y de la inversión en el caso de esta última. La respuesta ante los aranceles estadounidenses no debe limitarse a una defensa reactiva, sino orientarse hacia una estrategia estructural de resiliencia y diversificación. Reforzar la autonomía estratégica, modernizar las cadenas de suministro y fomentar la promoción de las exportaciones en nuevos mercados son medidas esenciales para reducir la vulnerabilidad ante *shocks* externos y fomentar la competitividad de las empresas locales en mercados exteriores, para así garantizar la sostenibilidad del comercio y la inversión a largo plazo.

ANEXO.

**LISTA DE PRODUCTOS CUYO ARANCEL NO CAMBIA
Y AGREGADOS DE PRODUCTOS A DOS DIGITOS DEL
SISTEMA ARMONIZADO**

Cuadro A1: Lista de productos cuyo arancel no cambia

CN6D	Producto	Valor
040140	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante - Con un contenido de materias grasas superior al 6 % pero inferior o igual al 10 % en peso ; -- En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2 l ; -- Las demás	0,0
040229	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante -- Las demás	0,0
040320	Yogur; suero de mantequilla (de manteca), leche y nata (crema) cuajadas, kéfir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao - Yogur	0,2
040390	Yogur; suero de mantequilla (de manteca), leche y nata (crema) cuajadas, kéfir y demás leches y natas (cremas), fermentadas o acidificadas, incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao - Los demás	0,0
040410	Lactosuero, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante; productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados o incluidos en otra parte - Lactosuero, aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante	0,0
040490	Lactosuero, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante; productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados o incluidos en otra parte - Los demás	0,0
040590	Mantequilla (manteca) y demás materias grasas de la leche; pastas lácteas para untar - Las demás ; -- Con un contenido de materias grasas superior o igual al 99,3 % en peso, y de agua inferior o igual al 0,5 % en peso ; -- Las demás	0,0
040610	Quesos y requesón - Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero, y requesón ; -- Los demás	7,0
040620	Quesos y requesón - Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo	0,0
040630	Quesos y requesón - Queso fundido (excepto el rallado o en polvo) ; -- En cuya fabricación solo hayan entrado el emmental, el gruyère y el appenzell y, eventualmente, como adición, el Gladis con hierbas (llamado schabziger), acondicionados para la venta al por menor y con un contenido de materias grasas en la materia seca inferior o igual al 56 % en peso	0,0
040690	Quesos y requesón - Los demás quesos ; -- Que se destinen a una transformación	2,3
070390	Cebollas, chalotes, ajos, puerros y demás hortalizas aliáceas, frescos o refrigerados - Puerros y demás hortalizas aliáceas	0,0
070951	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas -- Hongos del género Agaricus	0,0
070952	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas -- Hongos del género Boletus	0,0
070953	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas -- Hongos del género Cantharellus	0,0
070954	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas -- Shiitake (Lentinus edodes)	0,0
070955	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas -- Matsutake (Tricholoma matsutake, Tricholoma magnivelare, Tricholoma anatolicum, Tricholoma dulciolens, Tricholoma caligatum)	0,0
070970	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas - Espinacas (incluida la de Nueva Zelanda) y armuelles	0,0
071220	Hortalizas secas, incluidas las cortadas en trozos o en rodajas o las trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación - Cebollas	0,0
120230	Cacahuates (cacahuets, maníes) sin tostar ni cocer de otro modo, incluso sin cáscara o quebrantados - Para siembra	0,0
120241	Cacahuates (cacahuets, maníes) sin tostar ni cocer de otro modo, incluso sin cáscara o quebrantados -- Con cáscara	0,0
120242	Cacahuates (cacahuets, maníes) sin tostar ni cocer de otro modo, incluso sin cáscara o quebrantados -- Sin cáscara, incluso quebrantados	0,0
150710	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente - Aceite en bruto, incluso desgomado ; -- Que se destine a usos técnicos o industriales (excepto la fabricación de productos para la alimentación humana) ; -- Los demás	0,0
160431	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado -- Caviar	0,0
170112	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido -- De remolacha	0,0
170113	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido -- Azúcar de caña mencionado en la Nota 2 de subpartida de este Capítulo	0,0
170114	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido -- Los demás azúcares de caña	0,0
170199	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido -- Los demás	0,0
170240	Los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa) químicamente puras, en estado sólido; jarabe de azúcar sin adición de aromatizante ni colorante; sucedáneos de la miel, incluso	0,0

Cuadro A1: Lista de productos cuyo arancel no cambia

CN6D	Producto	Valor
	mezclados con miel natural; azúcar y melaza caramelizados - Glucosa y jarabe de glucosa, con un contenido de fructosa sobre producto seco superior o igual al 20 % pero inferior al 50 % en peso, excepto el azúcar invertido ; -- Isoglucosa ; -- Los demás	
170290	Los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa) químicamente puras, en estado sólido; jarabe de azúcar sin adición de aromatizante ni colorante; sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural; azúcar y melaza caramelizados - Los demás, incluido el azúcar invertido y demás azúcares y jarabes de azúcar, con un contenido de fructosa sobre producto seco de 50 % en peso ; -- Maltosa químicamente pura ; -- Isoglucosa ; -- Maltodextrina y jarabe de maltodextrina ; -- Jarabe de inulina ; -- Los demás	0,0
190110	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 0401 a 0404 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte - Preparaciones para la alimentación de lactantes o niños de corta edad, acondicionadas para la venta al por menor	0,0
190120	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 0401 a 0404 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte - Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería de la partida 1905	0,0
190190	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte; preparaciones alimenticias de productos de las partidas 0401 a 0404 que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 5 % en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, no expresadas ni comprendidas en otra parte - Los demás	0,0
200811	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte -- Cacahuates (cacahuates, maníes)	0,0
200840	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte - Peras	1,9
200850	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte - Albaricoques (damascos, chabacanos)	0,0
200870	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte - Melocotones (duraznos), incluidos los griñones y nectarinas	6,4
210500	Helados, incluso con cacao - Sin materias grasas de la leche o con un contenido de materias grasas de la leche inferior al 3 % en peso ; -- Superior o igual al 3 % pero inferior al 7 % en peso ; -- Superior o igual al 7 % en peso	1,4
220429	Vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009 -- Los demás	0,1
230990	Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales - Las demás ; -- Productos llamados «solubles» de pescado o de mamíferos marinos ; -- Contemplados en la Nota complementaria 5 del presente Capítulo	0,1
240110	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco - Tabaco sin desvenar o desnervar ; -- Tabaco light air-cured ; -- Tabaco sun-cured del tipo oriental ; -- Tabaco dark air-cured ; -- Tabaco flue-cured ; -- Los demás	0,0
240120	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco - Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado ; -- Tabaco light air-cured ; -- Tabaco sun-cured del tipo oriental ; -- Tabaco dark air-cured ; -- Tabaco flue-cured ; -- Los demás	0,0
240130	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco - Desperdicios de tabaco	0,0
240319	Los demás tabacos y sucedáneos del tabaco, elaborados; tabaco «homogeneizado» o «reconstituido»; extractos y jugos de tabaco -- Los demás	0,0
240391	Los demás tabacos y sucedáneos del tabaco, elaborados; tabaco «homogeneizado» o «reconstituido»; extractos y jugos de tabaco -- Tabaco «homogeneizado» o «reconstituido»	0,0

Cuadro A1: Lista de productos cuyo arancel no cambia

CN6D	Producto	Valor
240399	Los demás tabacos y sucedáneos del tabaco, elaborados; tabaco «homogeneizado» o «reconstituido»; extractos y jugos de tabaco -- Los demás	0,0
420219	Baúles, maletas (valijas), maletines, incluidos los de aseo y los portadocumentos, portafolios (carteras de mano), cartapacios, fundas y estuches para gafas (anteojos), binoculares, cámaras fotográficas o cinematográficas, instrumentos musicales o armas y continentes similares; sacos de viaje, sacos (bolsas) aislantes para alimentos y bebidas, bolsas de aseo, mochilas, bolsos de mano (carteras), bolsas para la compra, billeteras, portamonedas, portamapas, petacas, pitilleras y bolsas para tabaco, bolsas para herramientas y para artículos de deporte, estuches para frascos y botellas, estuches para joyas, polveras, estuches para orfebrería y continentes similares, de cuero natural o regenerado, hojas de plástico, materia textil, fibra vulcanizada o cartón, o recubiertos totalmente o en su mayor parte con estas materias o papel -- Los demás	0,0
450110	Corcho natural en bruto o simplemente preparado; desperdicios de corcho; corcho triturado, granulado o pulverizado - Corcho natural en bruto o simplemente preparado	0,0
450190	Corcho natural en bruto o simplemente preparado; desperdicios de corcho; corcho triturado, granulado o pulverizado - Los demás	0,0
450310	Manufacturas de corcho natural - Tapones ; -- Cilíndricos ; -- Los demás	0,0
450390	Manufacturas de corcho natural - Las demás	0,0
450410	Corcho aglomerado, incluso con aglutinante, y manufacturas de corcho aglomerado - Bloques, placas, hojas y tiras; baldosas y revestimientos similares de pared, de cualquier forma; cilindros macizos, incluidos los discos	1,8
450490	Corcho aglomerado, incluso con aglutinante, y manufacturas de corcho aglomerado - Las demás ; -- Tapones ; -- Los demás	0,0
511211	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado -- De peso inferior o igual a 200 g/m ²	0,0
511219	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado -- Los demás	0,0
540752	Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados con los productos de la partida 5404 -- Teñidos	0,1
540753	Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados con los productos de la partida 5404 -- Con hilados de distintos colores	0,1
540761	Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados con los productos de la partida 5404 -- Con un contenido de filamentos de poliéster sin texturar superior o igual al 85 % en peso	0,1
540791	Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados con los productos de la partida 5404 -- Crudos o blanqueados	0,0
540792	Tejidos de hilados de filamentos sintéticos, incluidos los tejidos fabricados con los productos de la partida 5404 -- Teñidos	0,0
540831	Tejidos de hilados de filamentos artificiales, incluidos los fabricados con productos de la partida 5405 -- Crudos o blanqueados	0,0
551513	Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas -- Mezcladas exclusiva o principalmente con lana o pelo fino	0,0
551522	Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas -- Mezcladas exclusiva o principalmente con lana o pelo fino	0,0
551599	Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas -- Los demás	0,0
551631	Tejidos de fibras artificiales discontinuas -- Crudos o blanqueados	0,0
551632	Tejidos de fibras artificiales discontinuas -- Teñidos	0,0
551633	Tejidos de fibras artificiales discontinuas -- Con hilados de distintos colores	0,0
551634	Tejidos de fibras artificiales discontinuas -- Estampados	0,0
580121	Terciopelo y felpa (excepto los de punto), y tejidos de chenilla (excepto los productos de las partidas 5802 o 5806) -- Terciopelo y felpa por trama, sin cortar	0,0
580122	Terciopelo y felpa (excepto los de punto), y tejidos de chenilla (excepto los productos de las partidas 5802 o 5806) -- Terciopelo y felpa por trama, cortados, rayados (pana rayada, corduroy)	0,0
580131	Terciopelo y felpa (excepto los de punto), y tejidos de chenilla (excepto los productos de las partidas 5802 o 5806) -- Terciopelo y felpa por trama, sin cortar	0,0
580137	Terciopelo y felpa (excepto los de punto), y tejidos de chenilla (excepto los productos de las partidas 5802 o 5806) -- Terciopelo y felpa por urdimbre	0,2
600122	Terciopelo, felpa (incluidos los tejidos de punto «de pelo largo») y tejidos con bucles, de punto -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
600191	Terciopelo, felpa (incluidos los tejidos de punto «de pelo largo») y tejidos con bucles, de punto -- De algodón	0,0

Cuadro A1: Lista de productos cuyo arancel no cambia

CN6D	Producto	Valor
600192	Terciopelo, felpa (incluidos los tejidos de punto «de pelo largo») y tejidos con bucles, de punto -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
610120	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños (excepto los artículos de la partida 6103) - De algodón ; -- Abrigos, chaquetones, capas y artículos similares ; -- Anoraks, cazadoras y artículos similares	0,0
610130	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños (excepto los artículos de la partida 6103) - De fibras sintéticas o artificiales ; -- Abrigos, chaquetones, capas y artículos similares ; -- Anoraks, cazadoras y artículos similares	0,0
610210	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas (excepto los artículos de la partida 6104) - De lana o pelo fino ; -- Abrigos, chaquetones, capas y artículos similares ; -- Anoraks, cazadoras y artículos similares	0,0
610220	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas (excepto los artículos de la partida 6104) - De algodón ; -- Abrigos, chaquetones, capas y artículos similares ; -- Anoraks, cazadoras y artículos similares	0,0
610230	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas (excepto los artículos de la partida 6104) - De fibras sintéticas o artificiales ; -- Abrigos, chaquetones, capas y artículos similares ; -- Anoraks, cazadoras y artículos similares	0,0
610333	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños -- De fibras sintéticas	0,0
610341	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños -- De lana o pelo fino	0,0
610343	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños -- De fibras sintéticas	0,0
610431	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas -- De lana o pelo fino	0,0
610433	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas	0,0
610443	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas	0,0
610453	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas	0,0
610463	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas	0,0
610510	Camisas de punto para hombres o niños - De algodón	0,0
610520	Camisas de punto para hombres o niños - De fibras sintéticas o artificiales ; -- De fibras sintéticas ; -- De fibras artificiales	0,0
610610	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas - De algodón	0,0
610620	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas - De fibras sintéticas o artificiales	0,0
610722	Calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
610832	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones), incluso las que no llegan hasta la cintura, camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
610892	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones), incluso las que no llegan hasta la cintura, camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
610910	T-shirts y camisetas, de punto - De algodón	0,1
611011	Suéteres (jerseys), pulóveres, cardigan, chalecos y artículos similares, de punto -- De lana	0,0
611019	Suéteres (jerseys), pulóveres, cardigan, chalecos y artículos similares, de punto -- Los demás	0,0
611030	Suéteres (jerseys), pulóveres, cardigan, chalecos y artículos similares, de punto - De fibras sintéticas o artificiales ; -- Prendas de cuello de cisne	0,1
611130	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés - De fibras sintéticas ; -- Guantes ; -- Los demás	0,1

Cuadro A1: Lista de productos cuyo arancel no cambia

CN6D	Producto	Valor
611212	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto -- De fibras sintéticas	0,1
611219	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto -- De las demás materias textiles	0,0
611220	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto - Monos (overoles) y conjuntos de esquí	0,0
611231	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto -- De fibras sintéticas	0,0
611241	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto -- De fibras sintéticas	0,0
611430	Las demás prendas de vestir, de punto - De fibras sintéticas o artificiales	0,4
611521	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva (por ejemplo, medias para varices), de punto -- De fibras sintéticas, de título inferior a 67 decitex por hilo sencillo	0,0
611596	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso de compresión progresiva (por ejemplo, medias para varices), de punto -- De fibras sintéticas	0,0
620140	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 6203 - De fibras sintéticas o artificiales ; -- De peso por unidad, inferior o igual a 1 kg ; - - De peso por unidad, superior a 1 kg	0,0
620220	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 6204 - De lana o pelo fino	0,0
620240	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 6204 - De fibras sintéticas o artificiales ; -- De peso por unidad, inferior o igual a 1 kg ; - - De peso por unidad, superior a 1 kg	0,0
620312	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños -- De fibras sintéticas	0,0
620331	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños -- De lana o pelo fino	0,0
620333	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños -- De fibras sintéticas	0,0
620413	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas	0,0
620530	Camisas para hombres o niños - De fibras sintéticas o artificiales	0,0
620722	Camisetas, calzoncillos (incluidos los largos y los slip), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para hombres o niños -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
620822	Camisetas, combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones), incluso las que no llegan hasta la cintura, camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
620892	Camisetas, combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones), incluso las que no llegan hasta la cintura, camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para mujeres o niñas -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
620930	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés - De fibras sintéticas	0,0
621120	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir - Monos (overoles) y conjuntos de esquí	0,0
621133	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
621143	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte (chándales), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir -- De fibras sintéticas o artificiales	0,0
621220	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto - Fajas y fajas braga (fajas bombacha)	0,0
621230	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares, y sus partes, incluso de punto - Fajas sostén (fajas corpiño)	0,0
640110	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera - Calzado con puntera metálica de protección	0,0

Cuadro A1: Lista de productos cuyo arancel no cambia

CN6D	Producto	Valor
640199	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera -- Los demás	0,1
640291	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico -- Que cubran el tobillo	0,2
640299	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico -- Los demás	1,9
640411	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil -- Calzado de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	0,1
640419	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil -- Los demás	6,5
640420	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de materia textil - Calzado con suela de cuero natural o regenerado ; -- Pantuflas y demás calzado de casa ; -- Los demás	6,6
701310	Artículos de vidrio para servicio de mesa, cocina, tocador, baño, oficina, adorno de interiores o usos similares (excepto los de las partidas 7010 o 7018) - Artículos de vitrocerámica	0,0
701399	Artículos de vidrio para servicio de mesa, cocina, tocador, baño, oficina, adorno de interiores o usos similares (excepto los de las partidas 7010 o 7018) -- Los demás	1,0
810820	Titanio y sus manufacturas, incluidos los desperdicios y desechos - Titanio en bruto; polvo	0,0
870421	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	0,0
870423	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima superior a 20 t	0,0
870431	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	0,0
870432	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima superior a 5 t	0,0
870441	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	0,0
870442	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima superior a 5 t pero inferior o igual a 20 t	0,0
870443	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima superior a 20 t	0,0
870451	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	0,0
870452	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías -- De peso total con carga máxima superior a 5 t	0,0
870460	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías - Los demás, únicamente propulsados con motor eléctrico	0,0
870490	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías - Los demás	0,0
880100	Globos y dirigibles; planeadores, alas planeadoras y demás aeronaves no propulsados con motor - Globos y dirigibles; planeadores y alas planeadoras ; - Los demás	0,0
880211	Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones), excepto las aeronaves no tripuladas de la partida 8806; vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales -- De peso en vacío inferior o igual a 2000 kg	0,0
880212	Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones), excepto las aeronaves no tripuladas de la partida 8806; vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales -- De peso en vacío superior a 2000 kg	0,0
880220	Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones), excepto las aeronaves no tripuladas de la partida 8806; vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales - Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío inferior o igual a 2000 kg	0,0
880230	Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones), excepto las aeronaves no tripuladas de la partida 8806; vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales - Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 2000 kg pero inferior o igual a 15000 kg	0,0
880240	Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones), excepto las aeronaves no tripuladas de la partida 8806; vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales - Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15000 kg	0,0
880260	Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones), excepto las aeronaves no tripuladas de la partida 8806; vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales - Vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales ; -- Vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales	0,0
880510	Aparatos y dispositivos para lanzamiento de aeronaves; aparatos y dispositivos para aterrizaje en portaaviones y aparatos y dispositivos similares; aparatos de entrenamiento de vuelo en tierra; sus partes - Aparatos y dispositivos para lanzamiento de aeronaves y sus partes; aparatos y dispositivos para aterrizaje en	0,0

Cuadro A1: Lista de productos cuyo arancel no cambia

CN6D	Producto	Valor
	portaaviones y aparatos y dispositivos similares, y sus partes ; -- Aparatos y dispositivos para lanzamiento de aeronaves y sus partes ; -- Los demás	
880521	Aparatos y dispositivos para lanzamiento de aeronaves; aparatos y dispositivos para aterrizaje en portaaviones y aparatos y dispositivos similares; aparatos de entrenamiento de vuelo en tierra; sus partes -- Simuladores de combate aéreo y sus partes	0,0
880529	Aparatos y dispositivos para lanzamiento de aeronaves; aparatos y dispositivos para aterrizaje en portaaviones y aparatos y dispositivos similares; aparatos de entrenamiento de vuelo en tierra; sus partes -- Los demás	0,0
880610	Aeronaves no tripuladas - Diseñadas para el transporte de pasajeros ; -- De peso en vacío inferior o igual a 2000 kg ; -- De peso en vacío superior a 2000 kg	0,0
880621	Aeronaves no tripuladas -- Con un peso máximo de despegue inferior o igual a 250 g	0,0
880622	Aeronaves no tripuladas -- Con un peso máximo de despegue superior a 250 g pero inferior o igual a 7 kg	0,0
880623	Aeronaves no tripuladas -- Con un peso máximo de despegue superior a 7 kg pero inferior o igual a 25 kg	0,0
880624	Aeronaves no tripuladas -- Con un peso máximo de despegue superior a 25 kg pero inferior o igual a 150 kg	0,0
880629	Aeronaves no tripuladas -- Las demás	0,0
880691	Aeronaves no tripuladas -- Con un peso máximo de despegue inferior o igual a 250 g	0,0
880692	Aeronaves no tripuladas -- Con un peso máximo de despegue superior a 250 g pero inferior o igual a 7 kg	0,0
880693	Aeronaves no tripuladas -- Con un peso máximo de despegue superior a 7 kg pero inferior o igual a 25 kg	0,0
880694	Aeronaves no tripuladas -- Con un peso máximo de despegue superior a 25 kg pero inferior o igual a 150 kg	0,0
880699	Aeronaves no tripuladas -- Las demás	0,0
880710	Partes de los aparatos de las partidas 8801, 8802 u 8806 - Hélices y rotores, y sus partes	0,0
880720	Partes de los aparatos de las partidas 8801, 8802 u 8806 - Trenes de aterrizaje y sus partes	0,4
880730	Partes de los aparatos de las partidas 8801, 8802 u 8806 - Las demás partes de aviones, helicópteros o aeronaves no tripuladas	5,7
880790	Partes de los aparatos de las partidas 8801, 8802 u 8806 - Las demás ; -- De cometas ; -- De vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales ; -- Las demás	1,9
910291	Relojes de pulsera, bolsillo y similares (incluidos los contadores de tiempo de los mismos tipos), excepto los de la partida 9101 -- Eléctricos	0,0
910299	Relojes de pulsera, bolsillo y similares (incluidos los contadores de tiempo de los mismos tipos), excepto los de la partida 9101 -- Los demás	0,0
910310	Despertadores y demás relojes de pequeño mecanismo de relojería - Eléctricos	0,0
910511	Los demás relojes -- Eléctricos	0,0
910519	Los demás relojes -- Los demás	0,0
910521	Los demás relojes -- Eléctricos	0,0
910591	Los demás relojes -- Eléctricos	0,0
910811	Pequeños mecanismos de relojería completos y montados -- Con indicador mecánico solamente o con dispositivo que permita incorporarlo	0,0
910819	Pequeños mecanismos de relojería completos y montados -- Los demás	0,0
910910	Los demás mecanismos de relojería completos y montados - Eléctricos	0,0
910990	Los demás mecanismos de relojería completos y montados - Los demás	0,0

Nota: La tabla presenta una lista de productos a nivel de seis dígitos para los cuales el arancel no cambia. Esto se debe que el arancel anterior para este grupo de productos (promedio a nivel CN6D) ya era igual o superior a un 15%, y por eso, los productos no se ven afectados, o quedan explícitamente excluidos del aumento, como es el caso del corcho y los aeronaves. La última columna muestra el valor (en millones de €) de las exportaciones valencianas del producto en 2024. El valor total de las exportaciones de todos los productos en la tabla es de 47 millones de €, o 1,7 % del total de las exportaciones valencianas a EE. UU. en 2024.

Fuente: Banco Mundial (WITS)

Cuadro A2: Grandes grupos de productos según capítulos del Sistema Armonizado (HS, a dos dígitos)

Capítulos HS	Grupo agregado	Descripción
01–05	Productos animales	Animales vivos y productos de origen animal (carne, pescado, leche, miel, etc.)
06–15	Agricultura	Productos del reino vegetal (hortalizas, frutas, cereales, café, té, aceites vegetales, etc.)
16–24	Productos alimenticios	Preparaciones alimenticias, bebidas, tabaco y otros productos comestibles procesados
25–27	Minerales	Minerales, combustibles minerales, aceites y productos de su destilación
28–38	Químicos y farmacéuticos	Productos químicos inorgánicos y orgánicos, farmacéuticos, fertilizantes, plásticos primarios, etc.
39–40	Plásticos y caucho	Plásticos, caucho y manufacturas derivadas
41–43	Pieles y cueros	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de cuero
44–49	Madera, papel y productos similares	Madera, carbón vegetal, pasta y papel, manufacturas de madera o papel
50–63	Textil y confección	Fibras textiles, hilados, tejidos, prendas de vestir y accesorios
64–67	Calzado y complementos	Calzado, sombreros, paraguas, artículos de viaje y similares
68–71	Piedra, vidrio y cerámica	Manufacturas de piedra, cerámica, vidrio, perlas y piedras preciosas
72–83	Metales y manufacturas metálicas	Hierro, acero, cobre, aluminio y manufacturas metálicas diversas
84–85	Maquinaria y material eléctrico	Maquinaria mecánica, equipos eléctricos, computadoras, motores, aparatos electrónicos
86–89	Vehículos y transporte	Vehículos, aeronaves, barcos y material de transporte
90–97	Instrumentos y otras manufacturas	Instrumentos ópticos y médicos, relojería, juguetes, muebles, artículos diversos de manufactura

Nota: Clasificación basada en los capítulos de la Nomenclatura del Sistema Armonizado (HS, Harmonized System) de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Las agrupaciones corresponden a intervalos estándar de capítulos de dos dígitos, utilizados comúnmente en estadísticas de comercio internacional (por ejemplo, en la Nomenclatura Combinada de la UE y UN Comtrade). Los grandes grupos se corresponden en general a Secciones específicas de la HS, aunque algunos agrupan varias secciones.

REFERENCIAS

ALLEN, Treb, Costas ARKOLAKIS y Yuta TAKAHASHI (2020). «Universal gravity». *Journal of Political Economy* 128, n.º 2 (feb.): 393-433. <https://doi.org/10.1086/704385>

ANDERSON, James E., y Eric VAN WINCOOP (2003). «Gravity with gravitas: a solution to the Border Puzzle». *American Economic Review* 93, n.º 1 (mar.): 170-192. <https://doi.org/10.1257/000282803321455214>

ANDRENELLI, Andrea, Iza LEJÁRRAGA, Sébastien MIROUDOT y Letizia MONTINARI (2019). «Micro-Evidence on corporate relationships in global value chains: the role of trade, FDI and strategic partnerships». OECD Trade Policy Papers, n.º 227. París: OECD Publishing. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1787/f6225ffb-en>

ARKOLAKIS, Costas, Arnaud COSTINOT y Andrés RODRÍGUEZ-CLARE (2012). «New trade models, same old gains?». *American Economic Review* 102, n.º 1 (feb.): 94-130. <https://doi.org/10.1257/aer.102.1.94>

BANCO MUNDIAL. World Integrated Trade Solution (WITS). Washington D. C. Disponible en: <https://wits.worldbank.org/default.aspx?lang=es> [consulta: oct. 2025].

BALDWIN, Richard E. (2016). *The great convergence: Information technology and the new globalization*. Cambridge: Harvard University Press.

BEA (U.S. Bureau of Economic Analysis). International Data. Direct Investment and MNE. Suitland. Disponible en: [BEA Interactive Data Application](#) [consulta: oct. 2025].

BLOOM, Nicholas (2014). «Fluctuations in uncertainty». *Journal of Economic Perspectives* 28, n.º 2 (spr.): 153-176. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1257/jep.28.2.153>

BOER, Lukas, y Malte RIETH (2024). «The Macroeconomic Consequences of Import Tariffs and Trade Policy Uncertainty». IMF Working Papers n.º 013. Washington D. C.: FMI (Fondo Monetario Internacional). Puede acceder en:

<https://doi.org/10.5089/9798400265143.001>

BROOCKS, Annette, y Johannes VAN BIESEBROECK (2017). «The impact of export promotion on export market entry». *Journal of International Economics* 107 (jul.): 19-33. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2017.03.009>

BURGERT, Matthias, Benoît MOJON, Daniel REES, Matthias ROTTNER y Hongyan ZHAO (2025). «A multi-sector assessment of the macroeconomic effects of tariffs». *BIS Quarterly Review* (sep.): 15-32. Puede acceder en: <https://www.bis.org/publ/qtrpdf/rqt2509b.pdf>

BUUS, Magnus T., Jakob R. MUNCH, Joel RODRIGUE y Georg SCHAUR (2025). «Do export support programs affect prices, quality, markups, and marginal costs? evidence from a natural policy experiment». *Review of Economics and Statistics* 107, n.º 1: 172-187. https://doi.org/10.1162/resta_01274

CADESTIN, Charles, Koen DE BACKER, Isabelle DESNOYERS-JAMES, Sébastien MIROUDOT, Ming YE y Davide RIGO (2018). «Multinational enterprises and global value chains: New insights on the trade-investment nexus». OECD Science, Technology and Industry Working Papers, n.º 2018/05 París: OECD Publishing. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1787/194ddb63-en>

CAGÉ, Julia, y Dorothée ROUZET (2015). «Improving “national brands”: Reputation for quality and export promotion strategies». *Journal of International Economics* 95, n.º 2 (mar.): 274-290. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.12.013>

CALDARA, Dario, Matteo IACOVIELLO, Patrick MOLLIGO, Andrea PRESTIPINO y Andrea RAFFO (2020). «The economic effects of trade policy uncertainty». *Journal of Monetary Economics* 109 (ene.): 38-59. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2019.11.002>

_____. Trade Policy Uncertainty Index. Washington D. C.: Federal Reserve Board. Disponible en: https://www.policyuncertainty.com/trade_cimpr.html [consulta: 23 sep. 2025].

CARDOSO, Miguel, y Ananth RAMANARAYANAN (2022). «Immigrants and exports: firm-level evidence from Canada». *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Économique* 55, n.º 3 (ago.): 1250-1293. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1111/caje.12608>

DAS, Sanghamitra, Mark J. ROBERTS y James R. TYBOUT (2007). «Market entry costs, producer heterogeneity, and export dynamics». *Econometrica* 75, n.º 3 (may.): 837-873. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2007.00769.x>

DIRECTORATE-GENERAL FOR TRADE AND ECONOMIC SECURITY (2025, 21 ago.). «Joint Statement on a United States-European Union framework on an agreement on reciprocal, fair and balanced trade». News. Bruselas: Comisión Europea. Puede acceder en: <https://policy.trade.ec.europa.eu/news/joint-statement-united-states-european-union-framework-agreement-reciprocal-fair-and-balanced-trade-2025-08-21-en>

DUVAL, Yann, y Chorthip UTOKTHAM (2014, ago.). «Impact of trade facilitation on foreign direct investment». TID Working Paper n.º 04/14. Bangkok: ESCAP Trade and Investment Division. Puede acceder en:

<https://repository.unescap.org/server/api/core/bitstreams/019d500d-56d2-4504-bed9-b0861048837c/content>

EATON, Jonathan, y Samuel KORTUM (2002). «Technology, geography, and trade». *Econometrica* 70, n.º 5 (sep.): 1741-1779. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00352>

EUGSTER, Johannes, Florence JAU-MOTTE, Margaux MACDONALD y Roberto PIAZZA (2022). «The effect of tariffs in global value chains». Working Paper n.º 2022/040. Washington D. C.: FMI. Puede acceder en: <https://doi.org/10.5089/9798400201158.001>

FALLY, Thibault (2015). «Structural gravity and fixed effects». *Journal of International Economics* 97, n.º 1 (sep.): 76-85. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.05.005>

FONTAGNÉ, Lionel, Houssein GUIMBARD y Gianluca OREFICE (2022). «Tariff-based product-level trade elasticities». *Journal of International Economics* 137 (jul.): 103593. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2022.103593>

___ . Product-Level Trade Elasticity. Disponible en: <https://sites.google.com/view/product-level-trade-elasticity> [consulta: 7 oct. 2025].

GIBSON, Catherine (2025). «Request for comments to assist in reviewing and identifying unfair trade practices and initiating all necessary actions to investigate harm from non-reciprocal trade arrangements». *Federal Register* 90, n.º 36 (25 feb.): 10677. Puede acceder en: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2025-02-25/pdf/2025-03047.pdf>

GOBIERNO DE ESPAÑA (2025, 8 may.). *Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial*. Madrid. Puede acceder en: <https://www.lamoncloa.gob.es/lang/en/gobierno/news/paginas/2025/commercial-re-launch-response-plan-tariffs.aspx>

GROSSMAN, Gene M., Elhanan HELPMAN y Stephen J. REDDING (2024). «When tariffs disrupt global supply chains». *American Economic Review* 114, n.º 4 (abr.): 988-1029. <https://doi.org/10.1257/aer.20211519>

HANDLEY, Kyle y Nuno LIMÃO (2017). «Policy uncertainty, trade, and welfare: theory and evidence for China and the United States». *American Economic Review* 107, n.º 9 (sep.): 2731-2783. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1257/aer.20141419>

HATZIGEORGIOU, Andreas, y Magnus LODEFALK (2016). «Migrants' influence on firm-level exports». *Journal of Industry, Competition and Trade* 16, n.º 4: 477-497. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1007/s10842-015-0215-7>

HEAD, Keith, y Thierry MAYER (2014). «Gravity equations: workhorse, toolkit, and cookbook». En G. Gopinath et al. (eds.). *Handbook of International Economics. Volume 4*: Amsterdam: Elsevier B.V.: 131-190. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00003-3>

HEID, Benedikt, y Mario LARCH (2016). «Gravity with unemployment». *Journal of International Economics* 101 (jul.): 70-85. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2016.03.008>

HEID, Benedikt, y Frank STÄHLER (2024). «Structural gravity and the gains from trade under imperfect competition: Quantifying the effects of the European Single Market». *Economic Modelling* 131 (feb.): 106604.

<https://doi.org/10.1016/j.econmod.2023.106604>

HELPMAN, Elhanan, Marc J. MELITZ y Stephen R. YEAPLE (2004). «Export versus FDI with heterogeneous firms». *American Economic Review* 94, n.º 1 (mar.): 300-316.
<https://doi.org/10.1257/000282804322970814>

HOBIGN, Bart, y Fernanda NECHIO (2025, 19 may.). «The effects of tariffs on inflation and production costs». *FRBSF Economic Letter* n.º 2025-12. Puede acceder en: <https://www.frbsf.org/wp-content/uploads/el2025-12.pdf>

HORAN, Jeremy (2024, 17 oct.). «ACORE Comments Regarding Foreign Trade Barriers to U.S. Exports for USTR 2025 Report». Resources. Washington D. C.: ACORE (American Council on Renewable Energy). Puede acceder en: <https://acore.org/resources/acore-comments-regarding-foreign-trade-barriers-to-u-s-exports-for-ustr-2025-report/>

ITSKHOKI, Oleg, y Dmitry MUKHIN (2025). «The optimal macro tariff». NBER Working Paper n.º 33839. Cambridge: NBER (National Bureau of Economic Research). <https://doi.org/10.3386/w33839>

IWAISAKO, Tatsuro, y Hitoshi TANAKA (2024). «Tariffs and foreign direct investment in a dynamic north-south model». *Journal of Money, Credit and Banking*, en prensa. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1111/jmcb.13221>

KRUGMAN, Paul R. (1980). «Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade». *American Economic Review* 70, n.º 5 (dic.): 950-959. Puede acceder en: <https://www.aeaweb.org/aer/top20/70.5.950-959.pdf>

___ (2018). *International economics: theory and policy*, 11th edition. Nueva York: Pearson.

KUNCZER, Vera, Thomas LINDNER y Jonas PUCK (2019). «Benefitting from immigration: The value of immigrants' country knowledge for firm internationalization». *Journal of International Business Policy* 2, n.º 4: 356-375. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1057/s42214-019-00034-9>

LEDERMAN, Daniel, Marcelo OLARRAGA y Lucy PAYTON (2010). «Export promotion agencies: Do they work?». *Journal of Development Economics* 91, n.º 2 (mar.): 257-265.
<https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2009.09.003>

MAJORCA DAILY BULLETIN (2025, 12 feb.). «Spanish winemaker hedging against US tariffs». Local. Puede acceder en: <https://www.majorcadailybulletin.com/news/local/2025/02/12/131153/spain-trump-spanish-winemaker-hedging-against-tariffs.html>

MALCHOW-MØLLER, Nikolaj, Jakob Roland MUNCH y Jan Rose SKAKSEN (2019). «Do foreign experts increase the productivity of domestic firms?». *The Scandinavian Journal of Economics* 121, n.º 2 (abr.): 517-546. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1111/sjoe.12286>

MELITZ, Marc J. (2003). «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity». *Econometrica* 71, n.º 6 (nov.): 1695-1725.
<https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>

MINECO (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa). DataComex. Estadísticas de comercio exterior de bienes de España y la UE. Madrid. Disponible en:

<https://datacomex.comercio.es/> [consulta: oct. 2025].

MUNCH, Jakob, y Georg SCHAUR (2018). «The effect of export promotion on firm-level performance». *American Economic Journal: Economic Policy* 10, n.º 1 (feb.): 357-387. <https://doi.org/10.1257/pol.20150410>

NOJA, Grația G., Mirela S. CRISTEA y Atila YÜKSEL (2021). «Brexit spillovers through international trade and foreign investment: Empirical evidence from EU-27 and the UK». *Panaeconomicus* 68, n.º 5: 653-680. Puede acceder en: <https://doi.org/10.2298/PAN171229008N>

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2025). *Economic security in a changing world*. París: OECD Publishing. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1787/4eac89c7-en>

OGILVIE, Sheilagh (2022). «State capacity and economic growth: cautionary tales from history». *National Institute Economic Review* 262 (aut.): 28-50. <https://doi.org/10.1017/nie.2022.42>

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2020). *World Trade Report 2020. Government policies to promote innovation in the digital age*. Ginebra. Puede acceder en: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr20_e.htm

___ (2021). *World Trade Report 2021. Economic resilience and trade*. Ginebra. Puede acceder en: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr21_e.htm

PYUN, Ju Hyun (2025). «Third-country FDI relocation in response to the US-China tariff war». IDE Discussion Paper n.º 954. Chiba: IDE (Institute of Developing Economies). Puede acceder en: <https://hdl.handle.net/2344/0002001292>

REUTERS (2025a, 8 sep.). «Volkswagen in advanced talks with US over investment deal». Business. Puede acceder en: <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/volkswagen-advanced-talks-with-us-over-investment-deal-2025-09-08/>

___ (2025b, 11 mar.). «Spanish fashion retailer Mango adapting to US tariffs, CEO says». Business. Puede acceder en: <https://www.reuters.com/business/retail-consumer/spanish-fashion-retailer-mango-adapting-us-tariffs-ceo-says-2025-03-11/>

___ (2025c, 29 jul.). «Spain's black olive exporters to struggle under fresh US tariffs». Business. Puede acceder en: <https://www.reuters.com/business/spains-black-olive-exporters-struggle-under-fresh-us-tariffs-2025-07-29/>

___ (2025d, 21 may.). «Ferroviary highway revenue boosted by pre-tariff US traffic». Business. Puede acceder en: <https://www.reuters.com/world/americas/ferroviary-highway-revenue-boosted-by-pre-tariff-us-traffic-2025-05-21/>

RODRIK, Dani (2017). *Straight talk on trade: Ideas for a sane world economy*. Princeton: Princeton University Press. <http://digital.casalini.it/9781400888900>

SANTOS SILVA, João M., y Silvana TENREYRO (2006). «The log of gravity». *Review of Economics and Statistics* 88, n.º 4 (nov.): 641-658. Puede acceder en: <https://www.jstor.org/stable/40043025>

THE BUDGET LAB AT YALE (2025a, 17 oct.). «State of U.S. Tariffs: October 17, 2025». New Haven: Yale University. Puede acceder en: <https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-october-17-2025>

___ (2025b, 4 sep.). «State of U.S. Tariffs: September 4, 2025». New Haven: Yale University. Puede acceder en:

<https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-september-4-2025>

THE WHITE HOUSE (2025a, 3 jun.). «Adjusting imports of aluminum and steel into the United States». Presidential Actions. Washington D. C. Puede acceder en: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/06/adjusting-imports-of-aluminum-and-steel-into-the-united-states/>

___ (2025b, 30 jul.). «Adjusting imports of cooper into the United States». Presidential Actions. Washington D. C. Puede acceder en: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/adjusting-imports-of-copper-into-the-united-states/>

UNCTAD (ONU Comercio y Desarrollo) (2025). *World Investment Report 2025. International investment in the digital economy*. Nueva York: Publicaciones de las Naciones Unidas. Puede acceder en: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_en.pdf

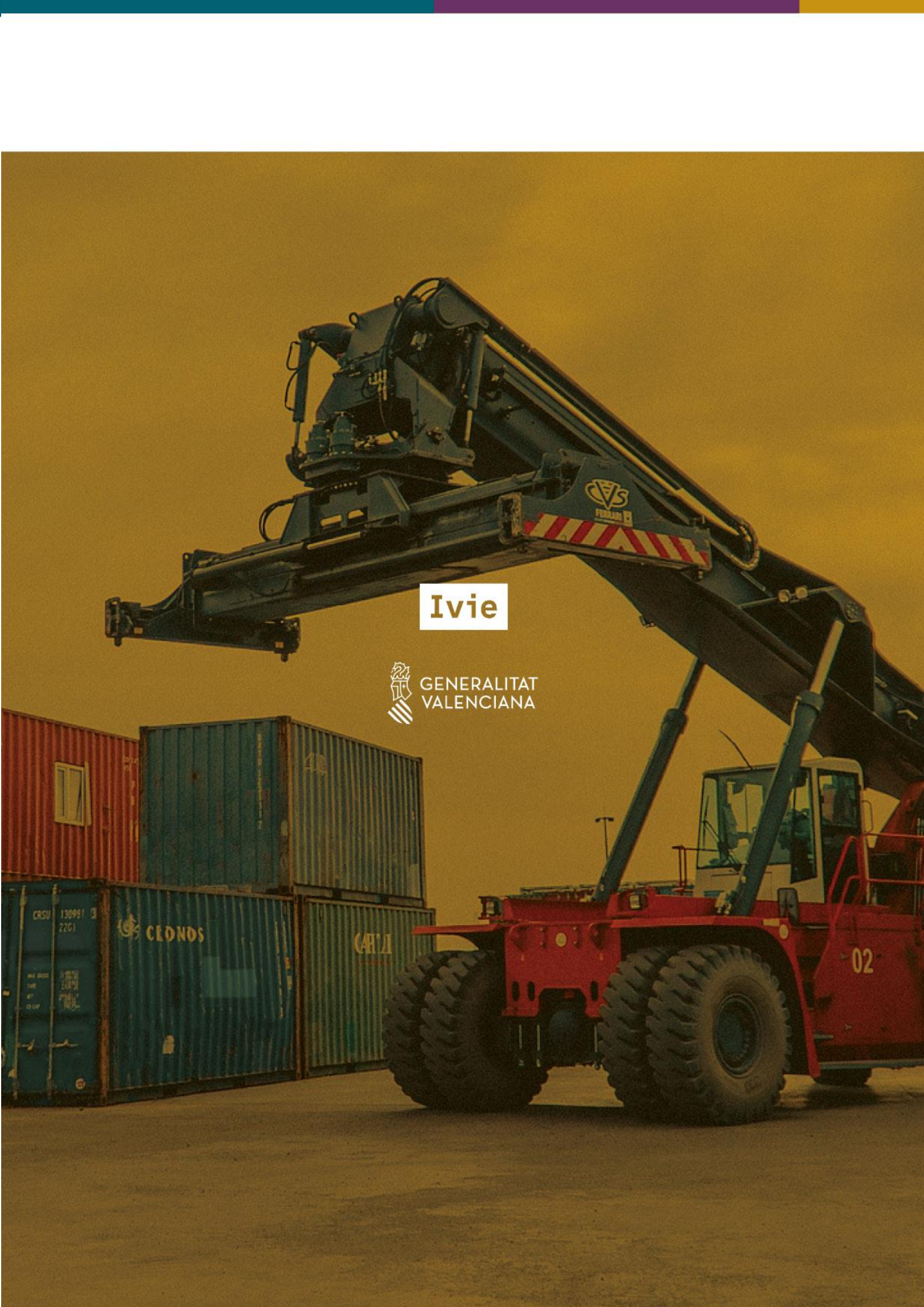
UNSTATS (Department of Economic and Social Affairs Statistics). Classifications on economic statistics. Nueva York: Naciones Unidas. Disponible en: <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ#corresp-hs> [consulta: 8 oct. 2025].

VAN BIESEBROECK, Johannes, Emily YU y Shenjie CHEN (2015). «The impact of trade promotion services on Canadian exporter performance». *Canadian Journal of Economics* 48, n.º 4: 1481-1512. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1111/caje.12148>

VOLPE MARTINCUS, Christian, y Jerónimo CARBALLO (2010a). «Beyond the average effects: The distributional impacts of export promotion programs in developing countries». *Journal of Development Economics* 92, n.º 2 (jul.): 201-214. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2009.02.007>

___ (2010b). «Entering new country and product markets: Does export promotion help?». *Review of World Economics* 146, n.º 3: 437-467. Puede acceder en: <https://doi.org/10.1007/s10290-010-0062-x>

YOTOV, Yoto V., Roberta PIERMARTINI, José-Antonio MONTEIRO y Mario LARCH (2016). *An advanced guide to trade policy analysis. The structural gravity model*. Ginebra: WTO. Puede acceder en: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/advancedguide2016_e.htm



Ivie



GENERALITAT
VALENCIANA

02