

La incidencia en la economía española de las subidas arancelarias

Índice de Barreras Comerciales 2025

OPINIÓN DEL IEE

Octubre 2025



La incidencia en la economía española de las subidas arancelarias

Índice de Barreras Comerciales 2025

Autor principal:

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

Con la colaboración de:

MARÍA CONCEPCIÓN LATORRE MUÑOZ

Catedrática de Economía Aplicada / Universidad Complutense de Madrid |
Research Fellow / Real Colegio Complutense (Universidad de Harvard)

CARLOS JAVIER GONZÁLEZ-CABRERA

Experto en Comercio / DG Trade, Comisión Europea

DAVID SUÁREZ-CUESTA

Profesor del Departamento de Análisis Económico y Economía Cuantitativa /
Universidad Complutense de Madrid

DAVID MARTÍNEZ TURÉGANO

Economista en el Departamento de Economías y Mercados Internacionales / CaixaBank Research

JUDIT MONTORIOL GARRIGA

Economista *lead* en el Departamento de Economía Española / CaixaBank Research

FERRAN SOLER ALDEA

Banco Sabadell



INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS



El presente Informe del Instituto de Estudios Económicos (IEE) ha sido elaborado bajo la dirección de Gregorio Izquierdo Llanes junto con el Servicio Técnico del IEE, al que pertenecen María Laura Díaz Di Cocco, Ángela de la Fuente Trujillo, Alejandro Hortelano Martín y Diego Pulido Nava, con la coordinación de Carlos Ruiz Fonseca.

El Índice de Barreras Comerciales 2025 es un informe de la Fundación Tholos divulgado en España en colaboración con el Instituto de Estudios Económicos. La adaptación a España corre a cargo de Diego Sánchez de la Cruz, investigador asociado al Instituto de Estudios Económicos, junto con el Servicio Técnico del IEE.

© 2025 FUNDACIÓN THOLOS, Índice de Barreras Comerciales 2025, adaptación a España de Diego Sánchez de la Cruz.

El Instituto de Estudios Económicos no se identifica necesariamente con el contenido de los documentos aquí publicados. Las opiniones, juicios y valoraciones expresadas son propias de los autores.

© 2025 INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS
C/ Príncipe de Vergara, 74, 6.ª planta • 28006 Madrid
Tel.: 917 820 580
iee@ieemadrid.com
www.ieemadrid.es

© 2025 MARÍA CONCEPCIÓN LATORRE MUÑOZ, CARLOS JAVIER GONZÁLEZ-CABRERA y DAVID SUÁREZ-CUESTA, por «¡Más Europa!: lo que la UE puede hacer por sí misma independientemente de Trump»

© 2025 DAVID MARTÍNEZ TURÉGANO y JUDIT MONTORIOL GARRIGA, por «El impacto directo e indirecto de una posible escalada proteccionista sobre la economía española»

© 2025 FERRAN SOLER ALDEA, por «El impacto directo e indirecto de las medidas en vigor y de una posible escalada proteccionista sobre la economía española»

Maquetación: D. G. Gallego y Asociados, S. L.
gallego@dg-gallego.com

Octubre 2025

Documento digital PDF

Se autoriza la difusión por terceros de esta publicación, de forma total o parcial, siempre y cuando quede reflejado inequívocamente que la autoría de la misma es del Instituto de Estudios Económicos. En este caso, rogamos que nos envíen una copia de la referencia al IEE.

Índice

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

OPINIÓN Y ESTUDIO INTRODUCTORIO 7

1. Comercio exterior: el Índice de Barreras Comerciales y la posición de España 7	
1.1. Los obstáculos al comercio internacional. Índice de Barreras Comerciales 2025 8	
1.2. El Índice de Barreras Comerciales a las importaciones en España 2025 10	
1.3. Evolución reciente de las políticas comerciales proteccionistas. Variación del Índice de Barreras Comerciales a las importaciones 2019-2025 18	
2. El impacto de los aranceles estadounidenses sobre la economía española 22	
2.1. Las políticas de aranceles de los EE. UU. en el contexto actual 22	
2.2. Implicaciones para la economía española 24	
Referencias bibliográficas 38	

¡MÁS EUROPA!: LO QUE LA UE PUEDE HACER POR SÍ MISMA INDEPENDIEMENTE DE TRUMP 40

MARÍA CONCEPCIÓN LATORRE MUÑOZ | Catedrática de Economía Aplicada / Universidad Complutense de Madrid | *Research Fellow* / Real Colegio Complutense (Universidad de Harvard)

CARLOS JAVIER GONZÁLEZ-CABRERA | Experto en Comercio / DG Trade, Comisión Europea

DAVID SUÁREZ-CUESTA | Profesor del Departamento de Análisis Económico y Economía Cuantitativa / Universidad Complutense de Madrid

Introducción 40	
1. Primeras estimaciones sobre el impacto económico de los aranceles de Trump 41	
2. Profundización del Mercado Único Europeo: ¡más Europa! 43	
3. Conclusiones 45	
Referencias bibliográficas 45	



EL IMPACTO DIRECTO E INDIRECTO DE UNA POSIBLE ESCALADA PROTECCIONISTA SOBRE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA..... 47

DAVID MARTÍNEZ TURÉGANO | Economista en el Departamento de Economías y Mercados Internacionales / CaixaBank Research

JUDIT MONTORIOL GARRIGA | Economista *lead* en el Departamento de Economía Española / CaixaBank Research

Introducción 47

1. Canal comercial: la exposición de España al comercio con EE. UU. es relativamente reducida..... 48

2. Canales indirectos: desaceleración global, incertidumbre y condiciones financieras..... 49

3. Reconfiguración de los flujos comerciales: riesgos y oportunidades 50

4. Escenario de desconexión entre China y EE. UU.: ¿cómo puede afectar a España?.....53

5. Conclusiones.....55

Referencias bibliográficas55

EL IMPACTO DIRECTO E INDIRECTO DE LAS MEDIDAS EN VIGOR Y DE UNA POSIBLE ESCALADA PROTECCIONISTA SOBRE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA..... 57

FERRAN SOLER ALDEA | Banco Sabadell

Introducción 57

1. Situación de partida de la economía española 58

2. Exposición comercial de España a Estados Unidos..... 59

3. Exposición sectorial de España a Estados Unidos 61

4. Estimación de los impactos económicos de los aranceles 63

5. Contrapesos de los aranceles..... 64

6. Previsiones para la economía española..... 65

7. Conclusiones..... 66

Referencias bibliográficas 66



THOLOS FOUNDATION

ÍNDICE DE BARRERAS COMERCIALES 2025.....	68
1. El libre comercio, en retroceso	68
2. Tendencias y cambios en las barreras comerciales.....	71
3. Resultados del Índice de Barreras Comerciales por categorías de análisis	78
3.1. Aranceles.....	78
3.2. Restricciones a los servicios.....	80
3.3. Barreras no arancelarias	83
3.4. Facilitación del comercio.....	87
3.5. Comercio digital.....	89
3.6. Barreras comerciales y de personas.....	93
4. Apertura comercial y desarrollo socioeconómico	95
5. El impacto de las medidas anunciadas por EE. UU.....	96
6. Conclusiones y recomendaciones para España	99
Referencias bibliográficas	101



Opinión y Estudio Introductorio

1. Comercio exterior: el Índice de Barreras Comerciales y la posición de España

El desempeño en la economía a nivel agregado depende, fundamentalmente, del **grado de competencia que se determine en los mercados**, en cuanto a la concurrencia voluntaria de oferentes y demandantes en el **ejercicio del derecho de libertad económica y contractual**, así como por la consecución de un contexto de estabilidad en los precios que permita una mejor transmisión a los distintos agentes de la información necesaria para poder ejecutar sus planes de acción.

Ambas cuestiones están interrelacionadas, pues una **mejora del régimen competitivo** asegura que las asignaciones que se producen en los mercados se produzcan de forma eficiente a través del mecanismo de precios relativos. A través de una **mayor y adecuada competencia y participación en los mercados** se generan las condiciones competitivas necesarias, aunque no suficientes, para promover y sostener un crecimiento económico en el medio y largo plazo, vía **impulso de la innovación, mejoras de la productividad y eficiencia del sector productivo**.

Es cierto que la competencia podría generar efectos adversos a corto plazo sobre determinadas actividades económicas establecidas, pero tiene, indudablemente, **ventajas sobre el conjunto de la economía en el medio y largo plazo en cuanto a que la aparición y consolidación de empresas más eficientes e innovadoras mejoran la productividad y generan nuevos empleos**. La eliminación de barreras de entrada en los mercados y el establecimiento de una regulación que favorezca la competencia tiene como resultado un aumento de la renta per cápita y, por ende, del bienestar social.

En este contexto, **el comercio exterior no solo facilita la entrada de las empresas hacia nuevos mercados internacionales, que trascienden las tradicionales fronteras físicas, sino que también intensifica la competencia entre ellas**. Al enfrentarse a un entorno global más dinámico y exigente, las empresas se ven obligadas a mejorar continuamente sus procesos, innovar en sus productos y optimizar sus estrategias comerciales para mantenerse competitivas. Esta presión competitiva impulsa una mayor eficiencia productiva, que se traduce en un incremento de los salarios del país y, en última instancia, en una mejora del bienestar de los individuos.

El comercio exterior amplía, asimismo, el abanico de posibilidades para los consumidores, al ofrecer una mayor diversidad de productos y servicios. Esta expansión de la oferta, junto con



el aumento de la competencia entre empresas, tanto nacionales como extranjeras, contribuye a mejorar la calidad, reducir los precios y estimular el crecimiento de la demanda interna.

Una de las vías que ha permitido beneficiarse a las principales economías avanzadas de estos parámetros de desarrollo ha sido la **liberalización del comercio exterior**. El **fortalecimiento de la competencia** que ha supuesto disponer de un marco cambiario flexible y una normativa arancelaria que favorece los **intercambios comerciales** ha permitido a las mismas minimizar los efectos negativos que el ciclo de la actividad pudiera tener sobre la estabilidad en los precios. Asimismo, la **expansión de los mercados** y la **ganancia de economías de escala de las empresas exportadoras** permite no solo una mayor división y diversificación horizontal y vertical de los procesos de producción, sino también el poder responder con mejor eficacia a los choques, tanto internos como externos, que se produzcan en los mercados, así como a los cambios que se originen en las preferencias de los consumidores o en aquellos que suponga la adopción de una determinada tecnología.

El comercio exterior, desde un prisma más elemental, **se configura como uno de los motores esenciales del crecimiento económico y, por ende, del desarrollo socioeconómico de los países**, al permitir el libre intercambio de bienes, servicios, capitales y tecnología. Este fenómeno ha emergido como uno de los máximos exponentes del proceso de globalización que ha evolucionado con el paso del tiempo.

Un hecho que caracteriza al comercio exterior es su configuración a través de cadenas de valor internacionales, donde la posición de los países en dichas cadenas es una de las claves para favorecer el proceso de dinamización de sus economías. Para el caso de **España**, una economía integrada dentro del conjunto de la Unión Europea, su participación se ha intensificado con el paso de los años. Esencialmente **se ha centrado en bienes intermedios**, lo que ha generado un incremento del valor bruto de exportaciones, pero, al mismo tiempo, una reducción del valor añadido a nivel nacional (Pérez García *et al.*, 2020).

La deriva del proceso de globalización y sus implicaciones sobre las cadenas globales de valor se ha visto condicionada por distintos **acontecimientos geopolíticos** cuyos efectos, en aras de asegurar una determinada posición de dominio y/o de autonomía estratégica en determinados sectores industriales y energéticos, **han relanzado a los regímenes de protección arancelaria**.

1.1. Los obstáculos al comercio internacional. Índice de Barreras Comerciales 2025

El panorama global del comercio en 2025 refleja una preocupante intensificación del proteccionismo, impulsado por tensiones geopolíticas, ajustes en las cadenas de suministro y la acelerada digitalización del intercambio comercial. Dichos movimientos proteccionistas están acelerando una **transición desde un escenario económico internacional basado en el multilateralismo hacia un nuevo orden político y financiero caracterizado por la consolidación de bloques regionales**. Alguno de los efectos más visibles de estas tensiones comerciales es



la proliferación de distintos mecanismos de pago al margen de las divisas más estables como el dólar o el euro. El auge de las monedas digitales soberanas, la regionalización de los sistemas de pago y la aparición de mercados de *commodities* desvinculados del dólar como divisa de referencia reflejan una reconfiguración profunda de los intercambios comerciales internacionales con implicaciones en el funcionamiento del sistema monetario internacional (Fernández Cela, 2025).

Para evaluar la magnitud de estos cambios, en cuanto a la introducción de mayores obstáculos al comercio internacional, se analizan los resultados del **Índice de Barreras Comerciales** (IBC o Índice de Barreras Comerciales a las importaciones, de ahora en adelante). Este Índice, elaborado por la Fundación Tholos, utiliza una **metodología compuesta para medir el grado de restricción al comercio internacional** impuesto por los países. Para incluir tanto las barreras directas como las indirectas se evalúan cuatro pilares fundamentales: *aranceles*, *barreras no arancelarias*, *restricciones a los servicios* y *facilitación del comercio*. Para ello, el IBC se nutre de fuentes reconocidas como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Banco Mundial, entre otras.

En la edición 2025, el IBC abarca 122 países que representan el 97% del PIB mundial y el 80% de la población global, lo que asegura cierta representatividad de este Índice compuesto como referencia para analizar y evaluar el grado de restricción que afronta el comercio exterior a nivel global.

En 2025 la puntuación media del IBC es de 4,2 en una escala de 10 puntos, en la que 10 indica el mayor uso de barreras comerciales. Esta puntuación es superior en un 7% a la registrada en 2023 (3,9 puntos), lo que supone un aumento de las barreras comerciales a nivel mundial durante este periodo. Todos los componentes de este Índice, salvo el pilar de las barreras no arancelarias, mostraron una peor evolución destacando el aumento de las barreras arancelarias, las restricciones a los servicios y la facilitación del comercio.

Las economías con **menores barreras comerciales** son **Hong Kong** (2,7) y **Singapur** (2,8), seguidos por **Israel**, **Canadá**, **Japón** y **Nueva Zelanda**, todos con puntuaciones de 3. **Australia**, los **Países Bajos**, el **Reino Unido** y **Panamá** también presentan niveles bajos. En el lado opuesto, las economías de **Indonesia**, **Rusia** e **India** muestran un **mayor valor de este Índice** (5,8 puntos). Le sigue **Venezuela** (5,6 puntos) y distintas economías pertenecientes al Sudeste Asiático como son **Tailandia** (5,5 puntos), **Vietnam** (5,4 puntos) y **Filipinas** (5,3 puntos). Con el fin de ofrecer un punto de comparación para estas puntuaciones, conviene resaltar que la OCDE tiene una puntuación de 3,7 puntos y la Unión Europea una puntuación de 3,8 puntos.

En referencia al primer componente, **aranceles**, **Mauricio** (1,7) y **Hong Kong** (1,8) lideran con las tasas más bajas, seguidos por **Israel**, **Noruega** y **Canadá**, todos por debajo de 3 puntos. Países como **Islandia**, **Perú**, **Australia**, **Singapur** y **Nueva Zelanda** también muestran niveles reducidos. Las economías que mayores aranceles imponen a nivel mundial serían la **India** (9,2 puntos), **Marruecos** (9,1 puntos), así como **Turquía** (8,3 puntos) y **Venezuela** (8,2 puntos). Estos



países se encuentran considerablemente por encima del promedio de la OCDE (5,1) y de la Unión Europea (5,5).

El segundo componente, **barreras no arancelarias**, se refiere a las barreras regulatorias que imponen requisitos adicionales a la importación, lo que se traduce en más tiempo, mayores cargas y obstáculos burocráticos que dificultan el comercio. Las economías de altos ingresos presentan mayores barreras no arancelarias con una puntuación promedio de 2,5, entre las que destacan **Estados Unidos** con 5 puntos. Mientras que las economías con menores ingresos son las que menos barreras aplican destacándose los casos de **Mauritania, Sri Lanka, Moldavia y El Salvador** con valores cercanos a 1 punto.

En el tercer componente, **restricciones a los servicios**, los **Países Bajos** (1,4 puntos) y la **República Checa** (1,5 puntos) encabezan la lista con las puntuaciones más bajas, seguidos por el **Reino Unido y España**, con una puntuación muy parecida (1,6 puntos). Países como **Irlanda, Alemania o Luxemburgo** se encuentran en torno a 2 puntos. Los países con mayores restricciones comerciales sobre los servicios son **Indonesia**, con 8,2 puntos; **Tailandia**, con 7,7 puntos; **Vietnam**, con 7,4 puntos; y **Rusia y China**, con 7,3 puntos. A modo de comparación, el promedio de la OCDE es de 2,9 puntos, mientras que el de la UE es de 2,6 puntos.

El último componente, **facilitación del comercio**, evalúa hasta qué punto las condiciones del país permiten o favorecen el desarrollo del comercio en condiciones beneficiosas para todos los implicados y con la menor intervención posible por parte de terceros. **Singapur** lidera con la puntuación más baja (2,4 puntos). Le siguen países europeos como **Finlandia, Dinamarca, los Países Bajos y Austria**, todos con puntuaciones cercanas a 3 puntos. En el lado opuesto tenemos a economías como **Yemen**, con 7,1 puntos, seguida de **Haití y Venezuela**, con 7 puntos. Con el fin de poner estas puntuaciones en perspectiva, cabe destacar que tanto la OCDE como la UE tienen una puntuación de 3,9 puntos.



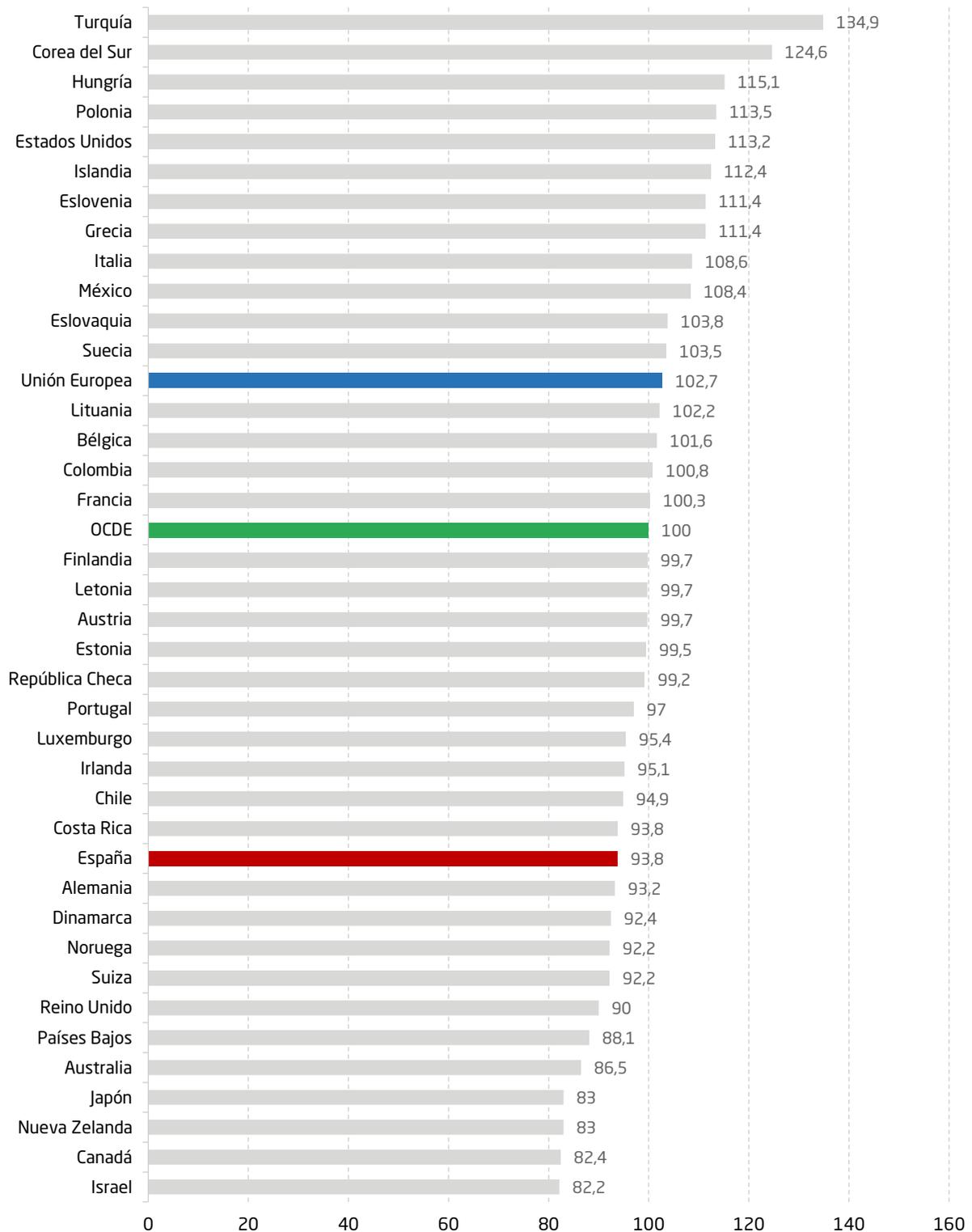
1.2. El Índice de Barreras Comerciales a las importaciones en España 2025

A partir de los valores del IBC en los países desarrollados se ha construido un índice OCDE base 100 para evaluar mejor la posición relativa de los obstáculos comerciales a las importaciones que presenta España en comparación con el resto de estas economías avanzadas. El Gráfico 1 muestra la **posición de los países en el Índice de Barreras Comerciales a las importaciones utilizando como referencia la OCDE**. Cabe recordar que el Índice está construido de manera tal que mayores puntuaciones indican un mayor uso de barreras comerciales, por lo que los países que se encuentran en las últimas posiciones del Gráfico, con una menor puntuación, son los países con mejores prácticas.

GRÁFICO 1

Índice de Barreras Comerciales a las importaciones

OCDE = 100



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

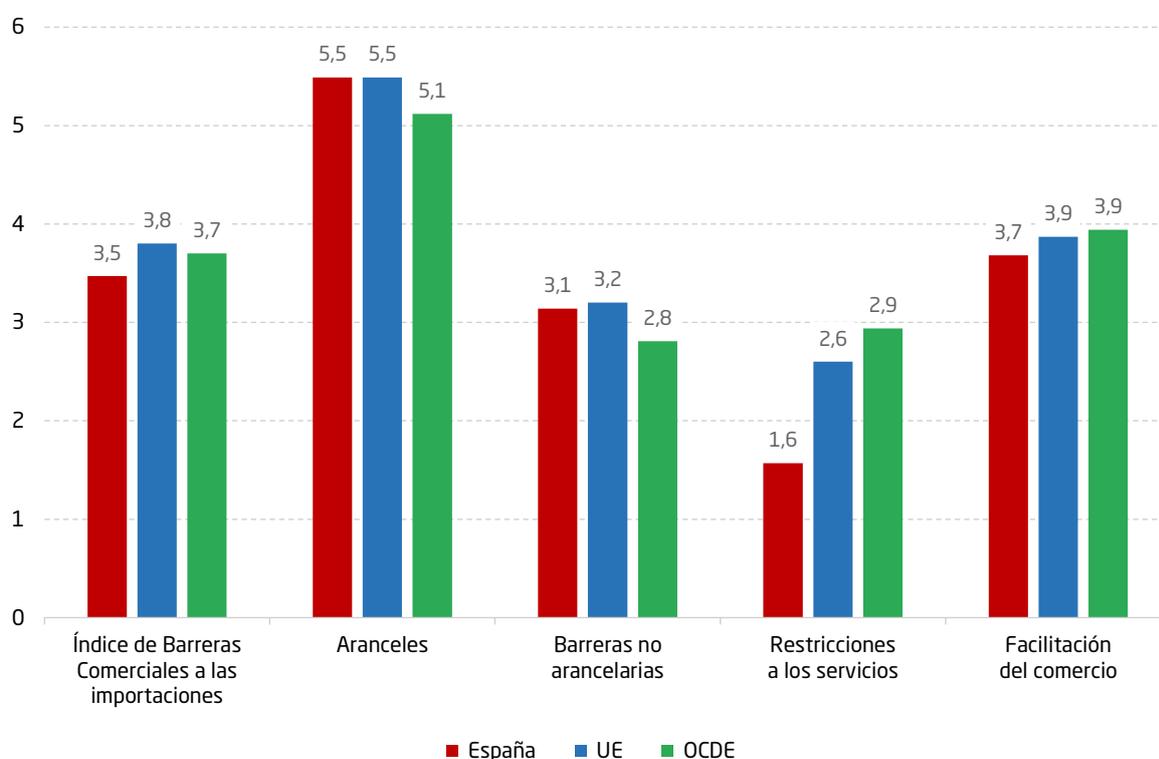


España tiene una puntuación de **93,8**, lo que la sitúa **por debajo del promedio de la OCDE (100) y de la Unión Europea (102,7)**. Esto indica que, **en comparación con ambos bloques, España presenta un nivel de restricciones comerciales algo menor en un nivel agregado**. Aunque no se encuentra entre los países más abiertos, **su posición refleja una política comercial más flexible que la media de sus pares regionales y económicos**.

Para contextualizar la posición de España frente a la media de los países desarrollados y del continente, el Gráfico 2 compara la **puntuación obtenida por España, la media de los países de la OCDE y la media de los países de la Unión Europea en el Índice general**, así como en los distintos componentes del Índice.

GRÁFICO 2

Barreras comerciales a las importaciones: comparación entre España, la OCDE y la UE



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

Como se puede observar, **en relación con la media de la OCDE, España tiene una puntuación más baja, y, por tanto, menos barreras comerciales en el Índice en general, en las restricciones a servicios y en la facilitación del comercio**. Mientras que, **en aranceles y en barreras no arancelarias, los países de la OCDE, en promedio, aplican menos barreras**. En relación con la Unión Europea, y reconociendo la influencia significativa de la Política Comercial Común, **España se encuentra muy cerca de la media de la Unión Europea en casi todos los componentes**. El único componente en el que existe una diferencia notable es en las restricciones

a servicios, en el que España tiene una puntuación de 1,6, mientras que la media de la Unión Europea es de 2,6, un punto por encima.

En el informe 2024 del **Índice de Restricción al Comercio de Servicios (STRI)** de la OCDE, la fuente utilizada para construir el Índice de Barreras Comerciales a las importaciones, **España se posiciona por debajo del promedio de los países miembros, destacando por su entorno regulatorio relativamente abierto y estable**. Aunque no se identificaron reformas que afectaran el Índice en 2024, en años recientes se han implementado medidas relevantes, como la ampliación del periodo de estancia para proveedores de servicios no pertenecientes al Espacio Económico Europeo (EEE) y la clarificación del régimen de inversiones extranjeras mediante el Real Decreto 571/2023. **El sector bancario comercial es el menos restringido**, sin barreras significativas al movimiento de personas, **mientras que el transporte aéreo es el más limitado**, principalmente por regulaciones europeas que restringen la propiedad extranjera y la competencia. A pesar de algunas restricciones en la adquisición de tierras por extranjeros y requisitos de reciprocidad en contratación pública, **España mantiene un mercado abierto para proveedores de servicios de otros Estados miembros de la UE**. El informe de la OCDE recomienda seguir reduciendo barreras innecesarias y mejorar la transparencia para fomentar el crecimiento económico, la innovación y el empleo mediante una mayor apertura del comercio internacional de servicios.

TABLA 1

Componentes del Índice de Barreras Comerciales a las importaciones para España

Componentes principales	Subcomponentes				
	Aranceles	Cláusula de nación más favorecida	Libre de impuestos	Líneas arancelarias	-
40%	20%	44%	35%	-	-
Barreras no arancelarias	<i>Ad Valorem</i>	Acuerdos bilaterales	-	-	-
23%	43%	57%	-	-	-
Restricciones a los servicios	Profesionales	Entretenimiento	Telecomunicaciones	Financiero	Construcción
11%	23%	17%	13%	15%	34%
Facilitación del comercio	Obligación de informar	Logística	Derechos de propiedad	Acuerdos regionales	-
27%	51%	18%	24%	7%	-

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025

Para analizar con mayor precisión el **IBC**, y en particular el **valor asignado a España para el año 2025**, resulta fundamental desglosar la contribución de cada una de sus dimensiones, así como entender la estructura y los elementos que las conforman. El Índice se compone de cuatro pilares principales, como bien se ha mencionado en apartados anteriores, cada uno

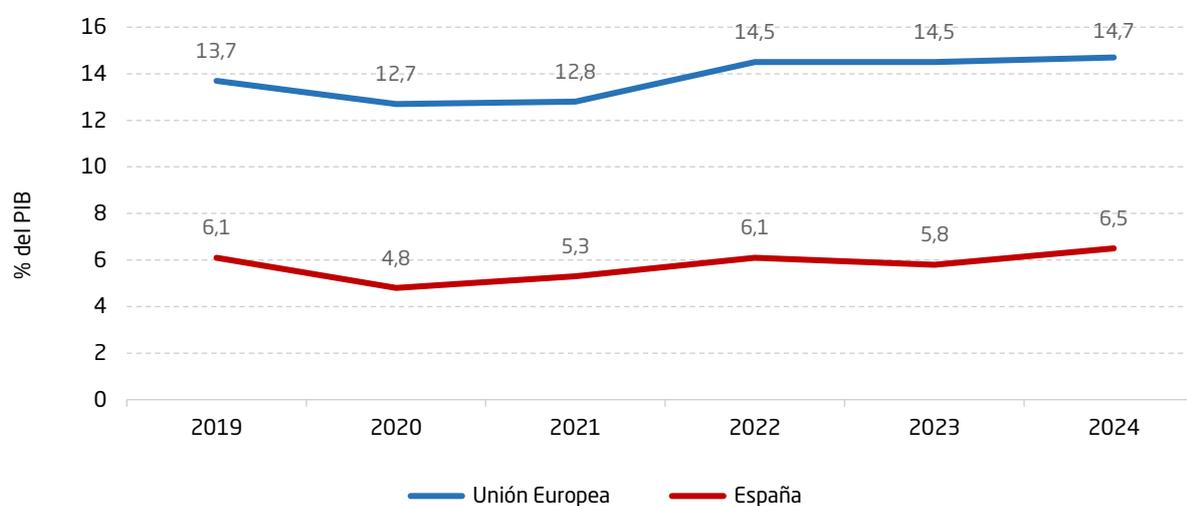


de los cuales recibe una ponderación equitativa del 25%. Sin embargo, la influencia definitiva de cada pilar dependerá de la puntuación que obtenga, ajustada según esa misma ponderación.

La Tabla 1 muestra una distribución heterogénea en términos de carga proteccionista. Siendo los **aranceles** la medida que aporta la mayor carga proteccionista, con un **40% sobre el total**. Mientras que, por otro lado, las **restricciones que España impone sobre los servicios** aportan la menor carga proteccionista al Índice, con un **11% sobre el total**. Sin embargo, **el comportamiento de las barreras no arancelarias y la facilitación del comercio siguen patrones homogéneos, situándose en torno al 25% de la contribución total**.

GRÁFICO 3

Evolución de importaciones de los servicios



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de Eurostat.

A tenor de lo mencionado anteriormente y por la información reflejada en el Gráfico 3, se puede apreciar, con claridad, que **la ausencia de medidas proteccionistas en el ámbito de los servicios ha sido un factor determinante para el desarrollo sostenido del comercio exterior en este sector**. En particular, **desde el año 2019 hasta el 2024, las importaciones de servicios para España y la Unión Europea han mostrado una evolución positiva y constante, reflejando una apertura comercial** que ha favorecido la competitividad y la integración internacional.

En el caso de **España**, asciende de un valor inicial de **6,1 como porcentaje del PIB, en el año 2019, al 6,5 en 2024**. Esta dinámica ha generado una entrada neta de recursos, impulsada por el crecimiento progresivo del saldo en la balanza de pagos, lo cual ha contribuido, de manera significativa, al fortalecimiento de la economía nacional y al incremento de su capacidad de generar valor en el mercado global.

El primer pilar del Índice, correspondiente a los **aranceles** y representado en la Tabla 1, está compuesto por varios elementos clave. Entre ellos se encuentra la *cláusula de nación más favorecida*, que garantiza que un país no reciba un trato comercial menos favorable que otros socios;

las zonas *duty free*, espacios exentos de impuestos ubicados, comúnmente, en aeropuertos y puertos marítimos; y las *líneas arancelarias*, que representan las categorías específicas de productos a las que se aplican tarifas aduaneras.

Al igual que ocurría en el IBC de España, **en el momento de agregar los 4 grandes pilares, en el caso de los aranceles sus componentes presentan aportaciones caracterizadas por un elevado grado de dispersión. La cláusula de nación más favorecida únicamente representa un 20% sobre el total de las barreras arancelarias. Mientras que las zonas «libres de impuestos» lo duplican, ascendiendo su aportación al 44% sobre el total de la carga arancelaria.**

El segundo pilar del Índice, vinculado con las **barreras no arancelarias**, está formado por dos componentes. En primer lugar, el *Ad Valorem Measure of Non-Tariff Barriers*, siendo este una estimación porcentual que traduce el efecto de una barrera no arancelaria en términos de un arancel equivalente. Y, en segundo lugar, los *acuerdos bilaterales* de comercio entre dos países.

A diferencia del anterior pilar y sus componentes, **en este caso los dos elementos contribuyen de forma homogénea a las barreras no arancelarias totales**, situándose sobre el meridiano. A pesar de ello, **la aportación de los acuerdos bilaterales es superior (57% sobre el total de barreras no arancelarias)**. Hallando la justificación económica en que el *Ad Valorem Measure of Non-Tariff Barriers*, a pesar de incrementar los costes del comercio internacional y reducir los volúmenes de exportaciones, en algunas ocasiones logra reducir las asimetrías de la información (Cadot, Gourdon y van Tongeres, 2018). Aspecto que no logran efectuar los acuerdos bilaterales y, por ello, presentan una carga proteccionista de mayor calado.

El tercer pilar del Índice, correspondiente a las **restricciones en el comercio de servicios**, es el más diverso, ya que se compone de cinco subsectores distintos. Dentro de ellos se presenta una particularidad: el sector de la construcción se considera como parte del ámbito de los servicios, debido a la fuente de los datos utilizados. El Índice de Barreras Comerciales a las importaciones, en la parte asociada a las restricciones en el comercio de servicios, se basa en el Índice de Restricciones al Comercio de Servicios elaborado por la OCDE, el cual incluye la construcción como una industria de servicios.

Al analizar los porcentajes de la Tabla 1, se observa como el sector de la *construcción* destaca como el más protegido, concentrando el **34% del total** de barreras comerciales identificadas. En contraste, los sectores de *telecomunicaciones* y *financiero* presentan los niveles más bajos de restricciones, con una participación del **13% y 15% respectivamente**, lo que los convierte en **los más liberalizados y dinámicos dentro del ámbito de los servicios en la economía española para el año 2025**. Por su parte, el sector de los *servicios profesionales*, que incluye actividades como la ingeniería y el derecho, ocupa el segundo lugar en cuanto a barreras comerciales, representando un **23% del total**.

El cuarto y último pilar del Índice, la **facilitación del comercio**, se trata de la dimensión con un mayor grado de dispersión interna. Tal y como muestran las cifras de la Tabla 1, la *obligación de informar*, siendo entendida esta como la obligación de los países de reportar barreras comerciales,



subsidios u otras medidas ante organismos internacionales como la OMC, **representa el principal factor proteccionista**, aportando la mitad de la carga proteccionista dentro de las facilidades del comercio internacional para el caso de España, con un **51% sobre el total**, siendo siete veces superior a los *acuerdos regionales de comercio*, los cuales representan tan solo **un 7% sobre el total de la dimensión del IBC**. Por otro lado, los *derechos sobre la propiedad* y la *logística* comercial presentan aportaciones homogéneas, situándose cercanos al umbral del **20% sobre el total**.

Para entender con mayor profundidad la situación de la economía española en el ámbito del comercio internacional se ha desarrollado, complementariamente al IBC, el **Índice de Barreras Comerciales a las exportaciones (IBCE)**. Este agregado representa las barreras y los obstáculos que afronta una economía en sus relaciones comerciales con el exterior, es decir, qué barreras comerciales afronta un país en cuanto a sus exportaciones de bienes y servicios se refiere. Este indicador se construye sobre los mismos fundamentos metodológicos que el Índice de Barreras Comerciales a las importaciones, empleando cuatro pilares principales y aportando, todo ellos, el mismo peso relativo. De este modo **incorpora, como elemento distintivo, la ponderación del IBC de cada país en función del porcentaje que representan las exportaciones españolas hacia dicho destino sobre el total de las exportaciones nacionales**. Por ejemplo, si el total de las exportaciones españolas se dirigiera exclusivamente a Alemania, el Índice de dificultad comercial coincidiría, exactamente, con el nivel de barreras comerciales que impone Alemania. En ese escenario, las empresas españolas estarían expuestas, únicamente, a las restricciones comerciales establecidas por ese país. Esta metodología permite obtener una medida agregada que refleja, con mayor precisión, el grado de dificultad comercial al que se enfrentan las empresas españolas en los mercados internacionales.

TABLA 2

Comparaciones entre Índices para España en el 2025

Índice	Valor agregado	Aranceles	Barreras no arancelarias	Restricciones a los servicios	Facilitación del comercio
Índice de Barreras Comerciales a las importaciones	3,5	5,5	3,1	1,6	3,7
Índice de Barreras Comerciales a las exportaciones	3,8	5,5	2,9	2,8	3,9
Diferencia	-7,5%	0,7%	10,6%	-43,3%	-6,6%

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025 y de Naciones Unidas.

Es importante destacar que **el Índice de Barreras Comerciales a las exportaciones constituye una aproximación de los obstáculos que enfrentan las empresas españolas para exportar**. Su principal limitación, al igual que la del IBC, radica en su carácter agregado, ya que no contempla las diferencias en las políticas comerciales que los países aplican según el origen de las importaciones derivadas, entre otras causas, de la composición sectorial de las mismas. En otras palabras, las barreras que enfrenta España al exportar a un determinado país pueden ser distintas de las que enfrenta, por ejemplo, Ecuador, al comerciar con ese mismo destino.



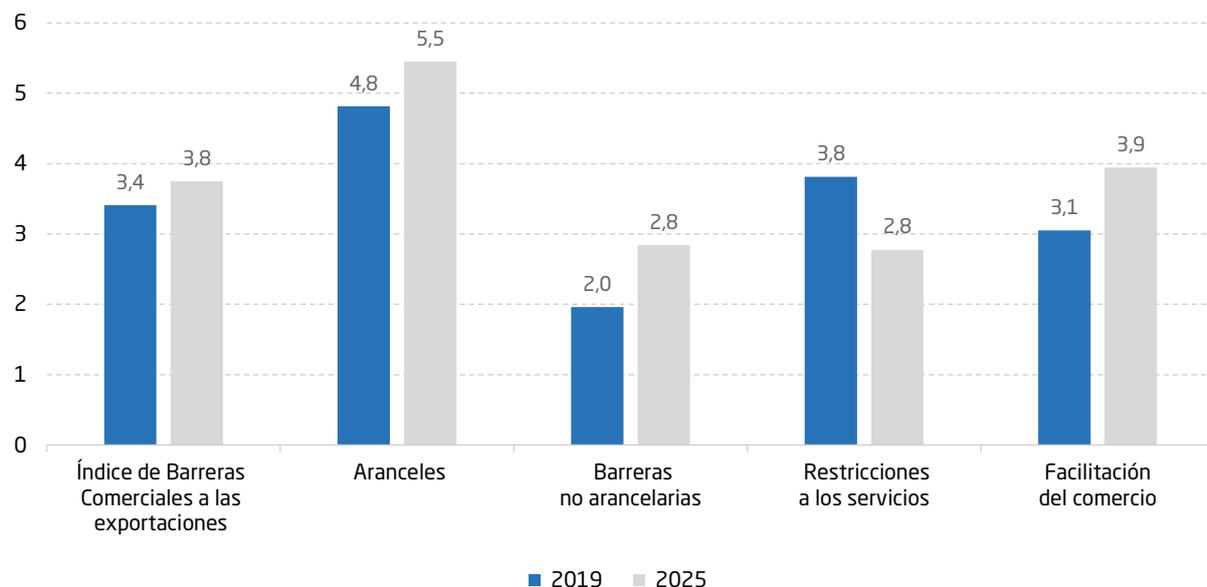
Al igual que el IBCE se interpreta como una medida compuesta de las barreras que enfrentan las empresas españolas en sus operaciones internacionales, el IBC representa el grado de obstaculización al comercio internacional impuesto por cada país.

En el caso de España, los datos de la Tabla 2 indican que, **en términos generales, las empresas nacionales se enfrentan a un entorno más restrictivo en el exterior, si se compara con el que España impone a sus socios comerciales.** Esta asimetría se manifiesta en todos los componentes del Índice, excepto en las barreras no arancelarias y los aranceles, donde la diferencia es marginal. **El componente que mayor divergencia presenta se trata de las restricciones a los servicios,** con una diferencia absoluta de 1,2 y una diferencia porcentual de más del 40%. A pesar de haber sido el elemento que, en el intervalo de 2019 a 2025, haya sido el que menos dificultades ha presentado de cara a la exportación española. Este resultado refuerza lo expuesto previamente, en particular en el contexto europeo, donde España se ha posicionado como uno de los países con menor nivel de restricciones comerciales en el ámbito de los servicios.

Los resultados, reflejados en el Gráfico 4, muestran que **se ha producido un incremento de la dificultad exportadora para las empresas españolas, pasando de un valor agregado de 3,4 en 2019 a 3,8 en 2025.** De hecho, realizando un análisis más detallado, observando los componentes del Índice, **el único elemento que no favorece el incremento de la dificultad de exportaciones a lo largo de este intervalo de tiempo, para las empresas españolas, son las restricciones a los servicios,** aspecto que coincide con lo mencionado en apartados anteriores.

GRÁFICO 4

Variación del Índice de Barreras Comerciales a las exportaciones



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025 y de Naciones Unidas.



1.3. Evolución reciente de las políticas comerciales proteccionistas. Variación del Índice de Barreras Comerciales a las importaciones 2019-2025

Entre 2019 y 2025, el panorama global de las barreras comerciales ha experimentado una **transformación significativa**. A nivel global, 29 países han reducido sus barreras comerciales, reflejando una disminución porcentual en el Índice, mientras que 52 países las han incrementado, adoptando posturas más proteccionistas. En el Gráfico 5 se observa esta **evolución del IBC desde 2019 para países de la OCDE**¹.

Esta divergencia revela una **creciente polarización en las estrategias comerciales: mientras algunos gobiernos apuestan por la apertura y la integración en los mercados globales, otros refuerzan sus restricciones**, posiblemente en respuesta a tensiones geopolíticas o presiones internas. Sin embargo, es importante destacar que **el número de países que ha aumentado las barreras comerciales es mayor**. También hay que destacar que **la metodología ha variado ligeramente, por lo que la comparación es una aproximación y se ha realizado para los países para los que hay disponibilidad de datos para ambos años**.

Como indica el Gráfico 5 y tomando en cuenta los países de la OCDE, **España se sitúa en una posición intermedia, con un aumento del 1,2% en su puntuación, lo que significa una ligera intensificación en el uso de barreras comerciales**. Este comportamiento contrasta con países como **Japón** (-16,1%) y **México** (-7,2%), que han reducido notablemente sus barreras, adoptando prácticas más abiertas al comercio internacional. En comparación con países homologables como **Suiza** (2,4%) y **Dinamarca** (3,6%), **España ha incrementado sus barreras en menor medida, lo que sugiere una postura más moderada**. Además, si se considera la media de la OCDE (5,7%) y de la Unión Europea (13,8%), España se encuentra por debajo de ambos promedios, lo que refuerza la idea de que, **aunque ha habido un leve retroceso en términos de apertura comercial, su evolución ha sido menos proteccionista que la tendencia general observada en su entorno**. Estos valores del índice se reflejan, directamente, en las tasas de entrada neta de capital como porcentaje del PIB aportadas por el Banco Mundial. Un ejemplo es **Italia**, que sufrió una caída del 50% en la tasa de entrada neta de capital como porcentaje del PIB, pasando del 1,8% al 0,9%. Por lo que se está viendo, este endurecimiento de las barreras comerciales en España representa una oportunidad perdida para dinamizar el comercio exterior, atraer inversión y fomentar la innovación.

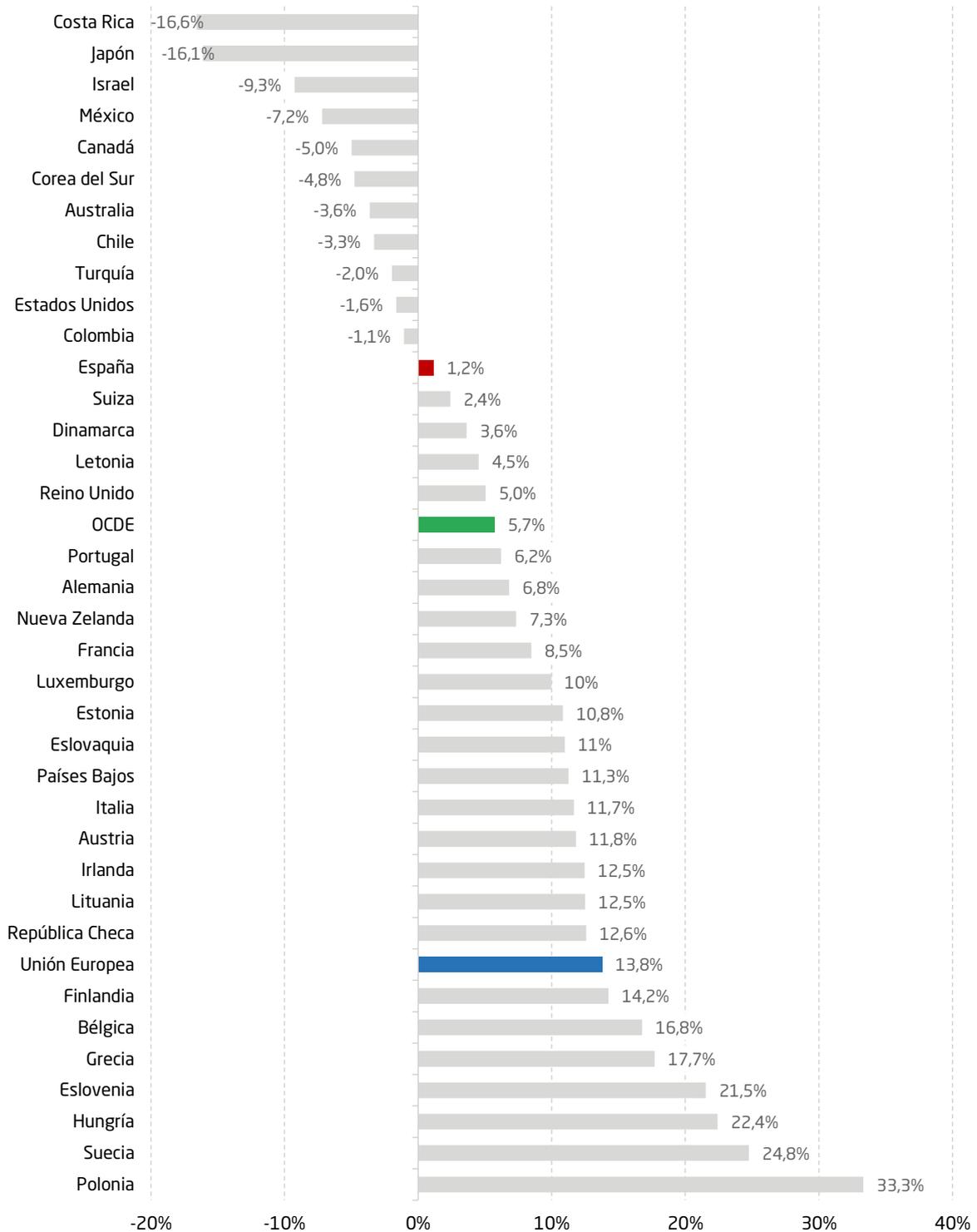
¹ Para los miembros de la organización para los que había disponibilidad de datos, se calculó la variación porcentual del IBC obtenido en 2019 y la puntuación obtenida en 2025. Cabe señalar que el Gráfico ofrece una visión aproximada de la evolución del Índice, ya que la forma de calcular sus distintos componentes ha sufrido modificaciones, lo que impide realizar una comparación completamente precisa.



GRÁFICO 5

Evolución de las barreras comerciales: variación porcentual en los países de la OCDE

2019-2025



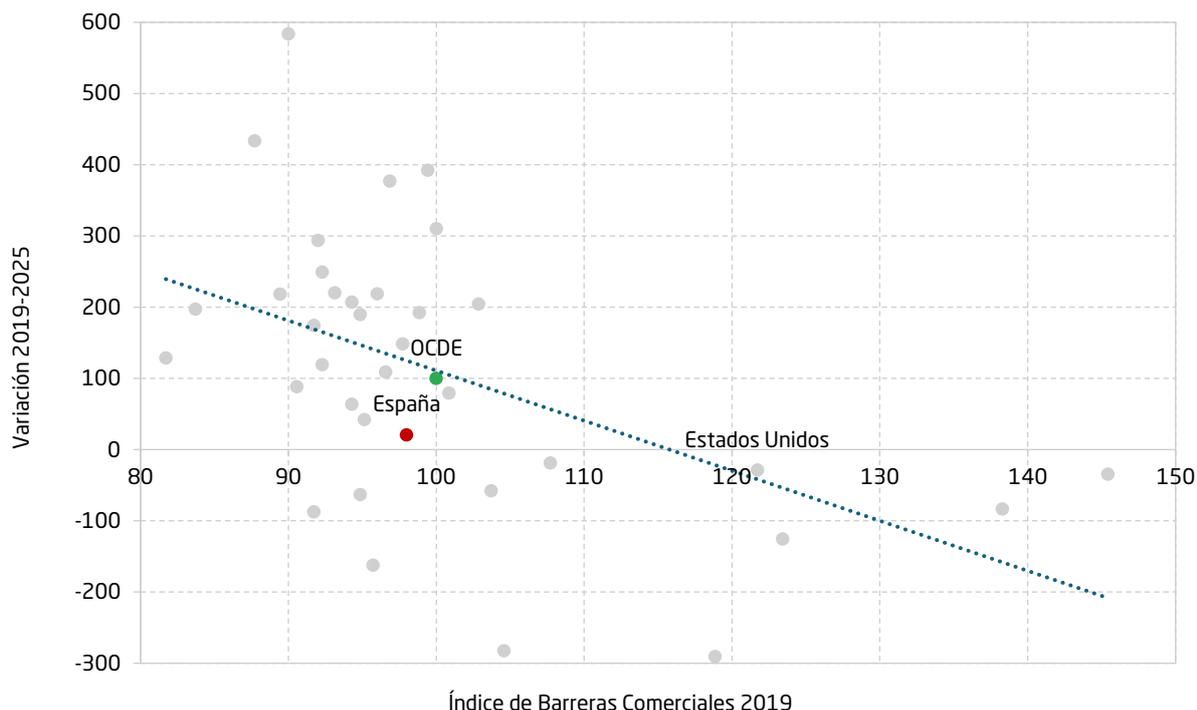
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.



El Gráfico 6 muestra la **relación entre el nivel proyectado de barreras comerciales en 2019 y su variación porcentual desde 2019 hasta 2025**, normalizado con base 100 para la OCDE. La línea de tendencia indica que, en general, **los países con mayores puntuaciones en el índice, en 2019, han experimentado un incremento menos pronunciado en sus barreras comerciales.**

GRÁFICO 6

Evolución de las barreras comerciales: comparativa entre los países de la OCDE 2019-2025



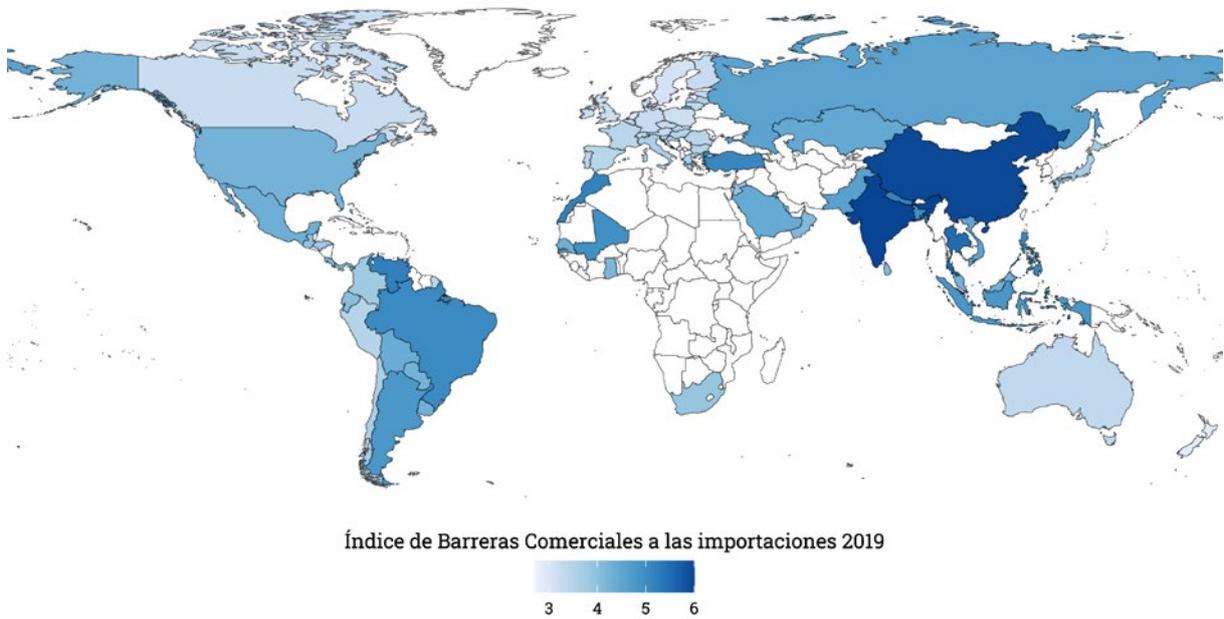
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

En este contexto, **España, representada por el punto rojo, se sitúa ligeramente por debajo de la línea de tendencia, con un IBC proyectado inferior al de la OCDE y una variación muy reducida, considerablemente por debajo de la OCDE.** Esto sugiere que España, además de partir de un nivel bajo en 2019, ha incrementado sus barreras comerciales menos que el resto de los países desarrollados. **La posición de España puede interpretarse como una apuesta por la apertura comercial y la estabilidad regulatoria en el ámbito de medidas proteccionistas a la importación de bienes y servicios.**

Los Mapas 1 y 2 permiten apreciar, a una escala agregada, que **Rusia y algunos países de Europa del Este, como Polonia, junto con diversas economías del continente asiático y de Oceanía, como India e Indonesia, son aquellas que presentan mayores barreras al comercio exterior en el año 2025 en comparación con 2019 a nivel mundial.** Este aumento generalizado, en dichas economías, responde a una serie de factores geopolíticos, económicos y regulatorios que han cambiado de forma sustancial la dinámica comercial en los últimos años.

MAPA 1

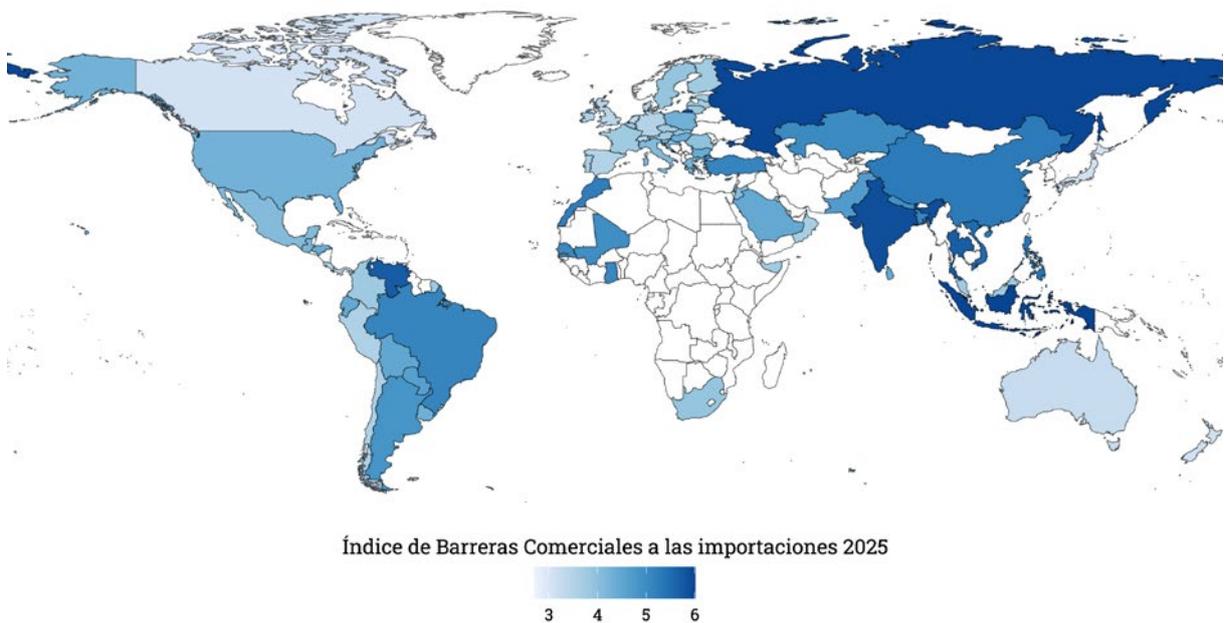
Mapa mundial según valores del Índice de Barreras Comerciales a las importaciones en 2019



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

MAPA 2

Mapa mundial según valores del Índice de Barreras Comerciales a las importaciones en 2025



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.



En el caso de **Rusia**, el notable incremento de las barreras arancelarias se vincula, principalmente, con las sanciones económicas impuestas por Occidente tras la invasión de Ucrania en el año 2022. Junto con las contramedidas adoptadas por el propio país, que endurecieron, en gran medida, los controles sobre el comercio. Para el caso de **Polonia**, las restricciones a productos agrícolas ucranianos y las políticas de seguridad nacional, derivadas de los acontecimientos protagonizados por Rusia y Ucrania y su colindancia con Bielorrusia, también han contribuido al auge del proteccionismo.

Tanto la **India** como **Indonesia** han incrementado sus barreras al comercio exterior en este periodo de 6 años como parte de una estrategia para reducir su dependencia frente al exterior. Existen numerosos ejemplos de ello, como el programa «Make in India» cuyo origen se remonta a la intencionalidad de incrementar el sector manufacturero —pasando de un 15% sobre el PIB a un 25%— y la retención del talento local (Ravindra Ghuge, 2020). En el caso indonesio, la limitación de la exportación de minerales estratégicos es otro de los ejemplos de políticas proteccionistas que han sido aplicadas.

2. El impacto de los aranceles estadounidenses sobre la economía española

Una vez examinada la posición de España en el comercio internacional, así como las barreras impuestas por otros países y las dificultades que enfrentan las empresas españolas, **se establece el marco sobre el cual los aranceles y las políticas comerciales de la actual Administración norteamericana podrían tener repercusiones. Es en este contexto donde se analiza el impacto potencial de dichas medidas sobre la economía española.** Para ello se incorporan las reflexiones y conclusiones de los autores cuyos artículos se incluyen en este informe. En particular, se recogen los análisis presentados en «¡Más Europa!: lo que la UE puede hacer por sí misma independientemente de Trump», de **María Concepción Latorre Muñoz, Carlos Javier González-Cabrera y David Suárez-Cuesta**; «El impacto directo e indirecto de una posible escalada proteccionista sobre la economía española», de **David Martínez Turégano y Judit Montoriol Garriga**; y «El impacto directo e indirecto de las medidas en vigor y de una posible escalada proteccionista sobre la economía española», de **Ferran Soler Aldea**, junto con aportaciones de otros expertos en la materia.



2.1. Las políticas de aranceles de los EE. UU. en el contexto actual

La imposición de medidas arancelarias al inicio de los mandatos presidenciales en Estados Unidos no es exclusiva de la actual Administración estadounidense. Estas medidas se han reproducido en distintos mandatos, respondiendo dichas actuaciones a determinadas necesidades de la economía relacionadas bien con la corrección de sus desequilibrios internos, o bien con el fortalecimiento de su posición internacional tanto en el plano comercial como en el geopolítico. En 1971, por ejemplo, la Administración de Richard **Nixon** impuso un arancel del 10% sobre las importaciones sujetas a derechos de aduana con el objetivo de contener el déficit comercial y el progresivo debilitamiento del dólar y las restricciones de esta divisa tras los acuerdos de Bretton Woods. Décadas más tarde, la Administración de Barack **Obama** aplicó

un arancel del 35% a los neumáticos procedentes de China como medida de salvaguarda y en respuesta a prácticas comerciales irregulares realizadas por China en relación con las exportaciones de materias primas, y de tierras raras, y la importación de vehículos estadounidenses.

La Administración de Trump impuso aranceles en su primer mandato como presidente de los Estados Unidos. Desde 2017, bajo el lema de «America First», se determinó el uso de herramientas proteccionistas como instrumentos de soberanía económica y justicia redistributiva. Esta narrativa resultó especialmente efectiva entre los votantes que se sentían excluidos por la globalización y golpeados por la desindustrialización. El 1 de marzo de 2018 esta Administración anunció un arancel del 25% sobre las importaciones de acero y del 10% sobre las de aluminio. No se detuvo ahí: el 6 de julio de ese mismo año, su Administración impuso un arancel del 25% sobre 818 categorías de productos importados desde China, valorados en 50.000 millones de dólares. Con estas medidas, Estados Unidos inició, de forma unilateral, una guerra comercial que, según el propio presidente, «son buenas y fáciles de ganar».

Una vez que los aranceles comenzaron a surtir efecto, los datos macroeconómicos reflejaron, rápidamente, su impacto. Un año después de la implementación de la política proteccionista, se estimaron pérdidas de 51.000 millones de dólares, equivalentes al 0,27% del PIB nacional. Sin embargo, una parte importante de estas pérdidas, aproximadamente 43.800 millones de dólares o el 0,23% del PIB, fue compensada por la recaudación arancelaria y las ganancias obtenidas por productores nacionales. Aun así, el resultado neto fue contractivo, con una pérdida de 7.200 millones de dólares, equivalente al 0,04% del PIB.

Tras las elecciones norteamericanas de noviembre de 2024 y su investidura como presidente en enero de 2025, **la actual Administración norteamericana ha retomado su agenda proteccionista.** A pesar de que el impacto económico agregado de sus políticas arancelarias llevó a resultados negativos, esta Administración ha decidido insistir en su estrategia de «America First» con el objetivo declarado de reducir el déficit comercial y «equilibrar» las relaciones comerciales con los socios comerciales de Estados Unidos. En esa línea, **el 2 de abril de 2025 anunció el mayor aumento arancelario desde 1930.** Sus denominados «aranceles recíprocos» sobre economías individuales **abarcaron el 86% de las importaciones estadounidenses, elevando el arancel promedio del 3% a, aproximadamente, un 30%.** Cabe destacar que, en ambos mandatos de la Administración Trump, esta política proteccionista podría ser considerada más como un **instrumento de negociación en otros ámbitos políticos que como una simple herramienta de protección industrial.**

Tras un proceso de negociaciones bilaterales con distintos países, en octubre de 2025 **los aranceles impuestos por Estados Unidos se sitúan en un rango de entre el 10% y el 20% para la mayoría de los países,** aunque permanecen sujetos a cambios en cualquier momento. Esta volatilidad refleja la elevada incertidumbre en la política comercial estadounidense, derivada de la falta de acuerdos claros, estables y duraderos.

Las políticas comerciales proteccionistas que se materializan a través de la imposición de aranceles tienen, en su conjunto, un efecto negativo sobre la actividad económica al restringir



la competencia y erosionar la estabilidad en los precios. Al encarecer los bienes importados (tanto productos finales como intermedios), los precios internos aumentan y se trasladan al conjunto de la economía. Esto genera presiones inflacionistas que, entre otras cosas, elevan los costes de producción de las empresas. Ante este escenario, se suele mantener una política monetaria más restrictiva, la cual eleva los tipos de interés y encarece la financiación, teniendo un impacto, asimismo, sobre el tipo de cambio.

Todos estos factores se traducen en **menor inversión privada, menor consumo y un enfriamiento general de la actividad productiva y comercial con el exterior. El resultado es un entorno de mayor inflación, menor crecimiento y un descenso de la confianza empresarial y de los mercados financieros, que limita cualquier posible efecto positivo derivado del aumento de la recaudación arancelaria.**

El impacto de la política proteccionista, por lo tanto, no se limita al ámbito de los Estados Unidos y de las economías y sectores afectados por los aranceles, sino que tiene consecuencias a nivel global. El encarecimiento del comercio internacional y la fragmentación de las cadenas de suministro elevan los costes de producción en sectores industriales. Las empresas exportadoras y aquellas dependientes de bienes intermedios estadounidenses se ven obligadas a reorganizar sus flujos logísticos, lo que incrementará la incertidumbre y ralentizará la inversión.

La incertidumbre económica se transmite, principalmente, a través de dos canales. El primero corresponde al **mecanismo de opciones reales**, por el cual las empresas optan por aplazar inversiones o proyectos irreversibles ante un entorno incierto, dado que posponer resulta menos costoso que asumir un error potencial. El segundo canal es el **comportamiento precautorio de los hogares**, que, ante mayores riesgos percibidos, aumentan su ahorro y reducen el consumo. Además, la mayor incertidumbre comercial limita la capacidad de las empresas para planificar a medio plazo, afectando negativamente a sus decisiones de inversión y a sus perspectivas de crecimiento. También complica la gestión eficiente de inventarios, generando fluctuaciones en la producción de bienes y servicios a corto plazo.

2.2. Implicaciones para la economía española

Una vez comprendida la política proteccionista de la actual Administración norteamericana, sus antecedentes y objetivos, es vital entender **la exposición de España en el sector exterior y, en particular, con la economía estadounidense para cuantificar los efectos directos e indirectos** y captar mejor las medidas de mitigación, tanto actuales como potenciales, que pueden tomar los actores responsables.

2.2.1. La exposición relativa de España frente al exterior

Para evaluar la exposición relativa de España frente al exterior conviene comparar la **magnitud de las exportaciones**, tanto totales como de bienes y servicios, y desagregado por las



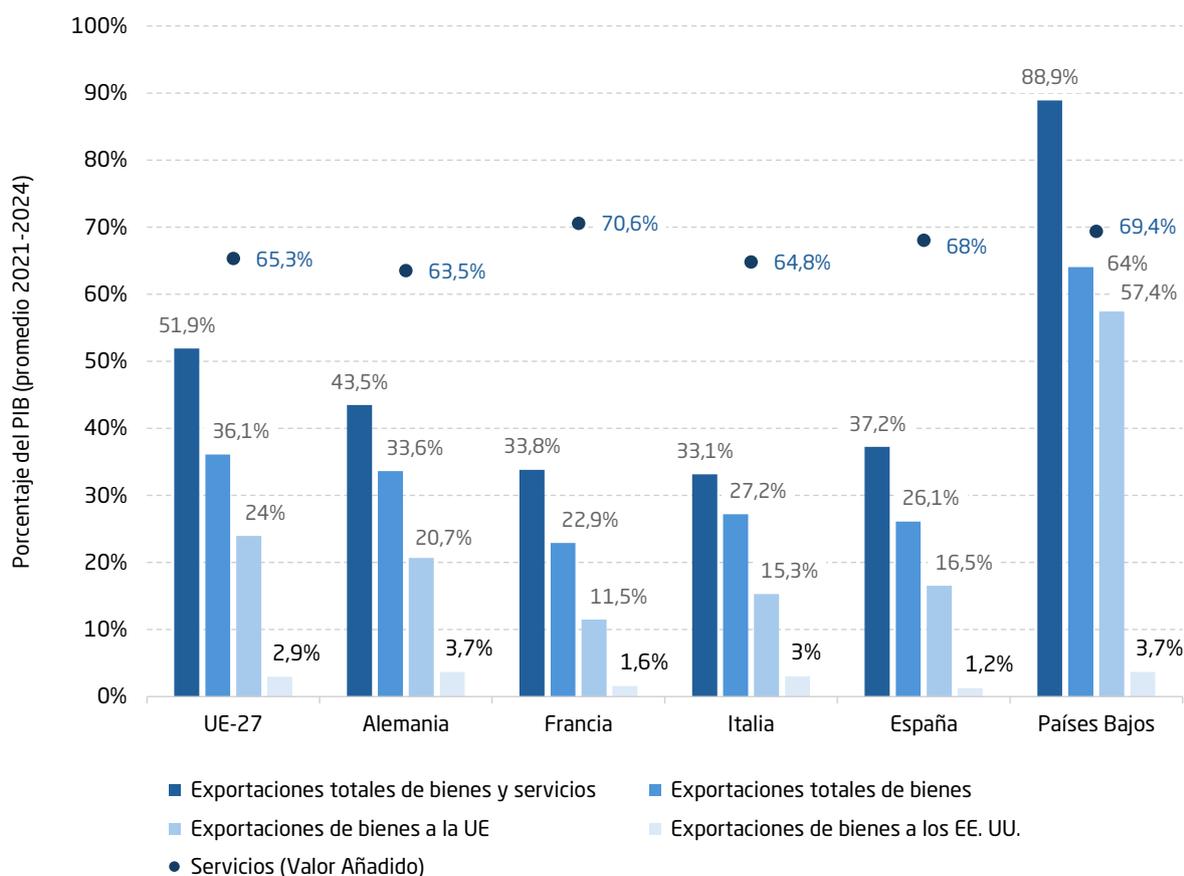
exportaciones a la UE y a EE. UU. Dicha comparación se muestra en el Gráfico 7. Utilizando los datos del artículo incluido en este informe, y escrito por María C. Latorre Muñoz, Carlos Javier González-Cabrera y David Suárez-Cuesta, el Gráfico es una **aproximación del grado de exposición de la UE y España, así como de Alemania, Francia, Italia y los Países Bajos**. La aproximación se construye considerando el peso de las exportaciones y el valor añadido de los servicios como porcentaje del PIB.

El Gráfico 7 muestra que la economía española presenta un **grado significativo de apertura con las exportaciones de bienes y servicios representando en promedio un 37,2% entre 2021 y 2024. Este nivel es inferior al del conjunto de la UE-27, cuyo promedio asciende al 51,9%.** Además, como los aranceles afectan, exclusivamente, a las exportaciones de bienes, **el segmento potencialmente expuesto en España equivale al 26,1% del PIB, frente al 36,1% de la UE.** Este porcentaje disminuye, aún más, si se consideran, únicamente, las exportaciones destinadas a Estados Unidos: **mientras que en la Unión Europea y otros países ronda el 3%, en el caso de España apenas alcanza el 1,2%.**

GRÁFICO 7

Peso de las exportaciones y del valor añadido de los servicios como porcentaje del PIB

Promedio 2021-2024



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de Eurostat y el Banco Mundial a través del estudio realizado por María C. Latorre Muñoz, Carlos Javier González-Cabrera y David Suárez-Cuesta, e incluido en este informe.

En definitiva, **la exposición directa de España al comercio de bienes con los Estados Unidos, en términos agregados, es reducida (en torno al 1,2%) e inferior a la de otras economías europeas.** Si se tienen en cuenta, adicionalmente, las exportaciones de bienes que realizamos a otros países y terminan en los Estados Unidos, en términos de Valor Añadido, este porcentaje se incrementa hasta el 1,3% (0,8% por exportaciones propias y 0,5% por exportaciones de terceros países) según CaixaBank Research.

Con respecto a los **servicios**, según el Banco de España, la exposición directa del sector de los servicios **se estima en un 1,2% sobre el PIB**, representando los servicios del sector turístico un 0,5% del PIB y el resto de los servicios no turísticos (consultoría, técnicos relacionados con el comercio, telecomunicaciones e informática y transporte de pasajeros) un 0,7% del PIB. Se ha de destacar que los **EE. UU. es el cuarto destino principal de nuestras exportaciones de servicios.**

El total de esta exposición del sector exterior español con respecto la economía norteamericana, por lo tanto, supondría, aproximadamente, 38.000 M €, esto es, un 2,4% del PIB en 2024.

GRÁFICO 8

Porcentaje del stock de inversión extranjera directa sobre el total de España en promedio 2022-2024



R= Resto de países.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Banco de España.

Otro elemento fundamental para comprender la posición de un país frente a otro es el **stock de inversión directa extranjera** de uno sobre el otro. **En el caso de España, Estados Unidos es el principal inversor a nivel internacional, con un porcentaje de stock de la inversión directa extranjera del 15% sobre el total**, aspecto apreciable en el Gráfico 8. De hecho, en términos absolutos, para el promedio 2022-2024 Estados Unidos acumuló un *stock* de inversión en España cercano a los 130.000 millones de euros, únicamente seguido de cerca por otros países

como el Reino Unido, con casi 119.000 millones de euros, o Alemania y Francia, en torno a los 97.000 millones de euros.

El hecho de que Estados Unidos sea el país con mayor *stock* de inversión directa demuestra la **clara exposición de España a los cambios en las políticas comerciales proteccionistas de Estados Unidos**. De un modo más concreto, dichos cambios pueden producir variaciones y diversificaciones en los flujos de inversión internacionales; en última instancia, España puede ver modificada la inversión procedente de dicho país.

2.2.2. Los efectos directos e indirectos del aumento de los aranceles que afectan a la economía española

Como se ha visto anteriormente, la exposición comercial exterior entre España y Estados Unidos es relativamente reducida en comparación con otras economías europeas como Alemania, Francia o Italia, ya que las exportaciones de bienes españoles hacia EE. UU. representaron solo un 1,2% del PIB, frente al 2,9% de la UE. Si bien esta menor dependencia exterior sitúa a España en una posición comparativamente más resiliente, esta no es homogénea sectorialmente, por lo que su impacto final sobre la actividad económica, en su conjunto, es desigual.

Ciertos sectores industriales manufactureros, como el farmacéutico (cuyo destino final de su valor añadido a los EE. UU supone el 8,3% del total), se ven más expuestos, al igual que la metalurgia, la industria auxiliar de la construcción, la química o la fabricación de maquinaria y equipo podrían experimentar mayores tensiones. Dicho de otro modo, **los efectos directos de los aranceles son relativamente reducidos, pero heterogéneos para España, dependiendo del sector de la economía al que afecta, por lo que no solo ha de considerarse la menor actividad de estos sectores, sino también el grado de participación que tengan sobre la cadena de valor para poder computar el impacto total sobre la actividad económica**.

Los efectos más significativos se concentran en los bienes de equipo (como pueden ser los productos químicos o el material eléctrico), **actividades con un alto grado de integración internacional y una dependencia elevada de insumos importados**. Los aranceles incrementan el coste de componentes y materias primas, alteran los plazos de suministro y pueden deteriorar la competitividad de los fabricantes españoles. Dado que los bienes de equipo son una parte esencial de la inversión productiva global, una menor demanda en este segmento repercute sobre la actividad industrial.

De igual forma, el impacto de un aumento de los aranceles estadounidenses sobre la economía española se transmitirá a través de múltiples canales, siendo algunos efectos indirectos determinantes sobre el crecimiento económico. Entre estos habría que destacar, por un lado, el **impacto que tendría un menor crecimiento de la actividad comercial internacional sobre el resto de los sectores exportadores**, así como un menor crecimiento proveniente de la economía europea. Junto con estas cuestiones, ha de evaluarse, de igual forma, la **prevalencia de**



un contexto internacional caracterizado por una mayor incertidumbre y su impacto sobre las condiciones de financiación y las inversiones que afectan a la economía española, así como las repercusiones que pudiera tener la **evolución del tipo de cambio euro-dólar**.

En este contexto, **Europa se muestra especialmente expuesta. Su dependencia de insumos importados y de la demanda externa, junto con el peso de sectores manufactureros, como el automovilístico, amplifica los efectos contractivos de la política arancelaria. A ello se suma la estrecha interdependencia con Estados Unidos, no solo en el ámbito comercial sino también en los flujos financieros y de inversión directa.** Además de los efectos directos de los aranceles sobre los flujos comerciales con Estados Unidos, **la política proteccionista está generando efectos indirectos de desviación de mercado. Parte de las exportaciones chinas que antes se dirigían al mercado estadounidense ahora buscan destinos en la Unión Europea**, donde los aranceles son menores y las condiciones comerciales más estables.

Asimismo, **la depreciación del dólar frente al euro**, consecuencia de una política monetaria más expansiva en Estados Unidos (dada una situación de menor presión inflacionista y de cierta desaceleración económica), **generó un doble efecto sobre la economía europea: por un lado, encareció las exportaciones al reducir su competitividad en precio; por otro, abarató las importaciones de energía y materias primas, moderando, parcialmente, las presiones sobre los costes.** El resultado ha sido un entorno de menor dinamismo exterior y un aumento de la cautela inversora, que ha reavivado el debate en torno a la autonomía estratégica de la Unión Europea y la necesidad de profundizar en la integración del Mercado Único.

Hasta la fecha, según distintas instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), **las medidas comerciales más proteccionistas han tenido un impacto limitado en la actividad económica y en los precios.** Este hecho se explicaría por un componente de expectativas del consumo y de la inversión que anticiparon sus decisiones de gasto con un arancel de mayor cuantía que el finalmente establecido.

El efecto de los aranceles a la Unión Europea es importante para entender su impacto en España, ya que **el país forma parte del mercado único y de complejas cadenas de valor europeas.** Cualquier **contracción** en la producción o la demanda del conjunto de la UE **se traduce, directamente, en menor actividad económica en España.** La Tabla 3, permite apreciar, de manera más clara, cómo los aranceles afectan al conjunto de la Unión Europea.



TABLA 3

Resumen de las principales predicciones del impacto de los aranceles sobre el PIB en la UE

Fuente	Fecha de publicación	Base arancelaria	Impacto sobre el PIB (2025)	Notas adicionales
CaixaBank Research	07.04.2025	Arancel universal del 20%	-0,4 (p.p.)	—
ING	29.09.2025	Arancel europeo 18%	-0,3 (p.p.)	—
IW Institute	04.03.2024	Promedio con 2 escenarios	De -1 a -1,4 (p.p.)	Modelo "Global Economic Model" de Oxford Economics
Comisión Europea	19.05.2025	Promedio con 3 escenarios	-0,3 (p.p.) (aproximación)	Modelo "Quest" de DG ECFIN
Fedea	30.07.2025	Promedio con 5 escenarios	-2,0 (p.p.)	Modelo <i>input-output</i> calibrado a OCDE "ICIO"
Bruegel	17.04.2025	Promedio con 5 escenarios	-0,3 (p.p.)	Meta análisis de varias fuentes
Kiel Institut	03.04.2025	Aranceles propuestos el 2 de abril	-0,2 (p.p.)	Modelo KITE

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de las instituciones mencionadas.

La Tabla 3 presenta las **estimaciones realizadas por siete instituciones** distintas sobre el **impacto que tendrían los aranceles estadounidenses en la Unión Europea durante el año 2025**. El rango de estudios analizados viene de **diferentes fechas**, desde predicciones tempranas en el 2024 con la posibilidad del actual presidente de los EE. UU. tomando el cargo como presidente, hasta predicciones realizadas 6 meses después de los «aranceles recíprocos». También cabe destacar la **variedad de modelos utilizados, demostrando la diversidad en análisis de los investigadores**.

Destaca la proyección de **Fedea**, que prevé la mayor caída del PIB regional, con una **contracción de 2 puntos porcentuales**. Este promedio se obtiene tras considerar **cinco escenarios directos**, uno de los cuales contempla un incremento de **aranceles a China de hasta el 145%**. También destaca el **IW Institut**, que estima **una reducción del PIB de la Unión Europea en un rango de entre 1 y 1,4 puntos porcentuales**. Esta diferencia respecto al resto de instituciones se explica, en parte, por su uso de **datos menos recientes**, correspondientes, principalmente, a 2023. En contraste, el resto de los estudios **calculan un impacto más moderado, en el conjunto de los países, de entre 0,2 y 0,4 puntos porcentuales**. Al promediar los impactos estimados por todas las instituciones, **se obtiene una contracción media de, aproximadamente, 0,7 puntos porcentuales en el PIB europeo para 2025**.

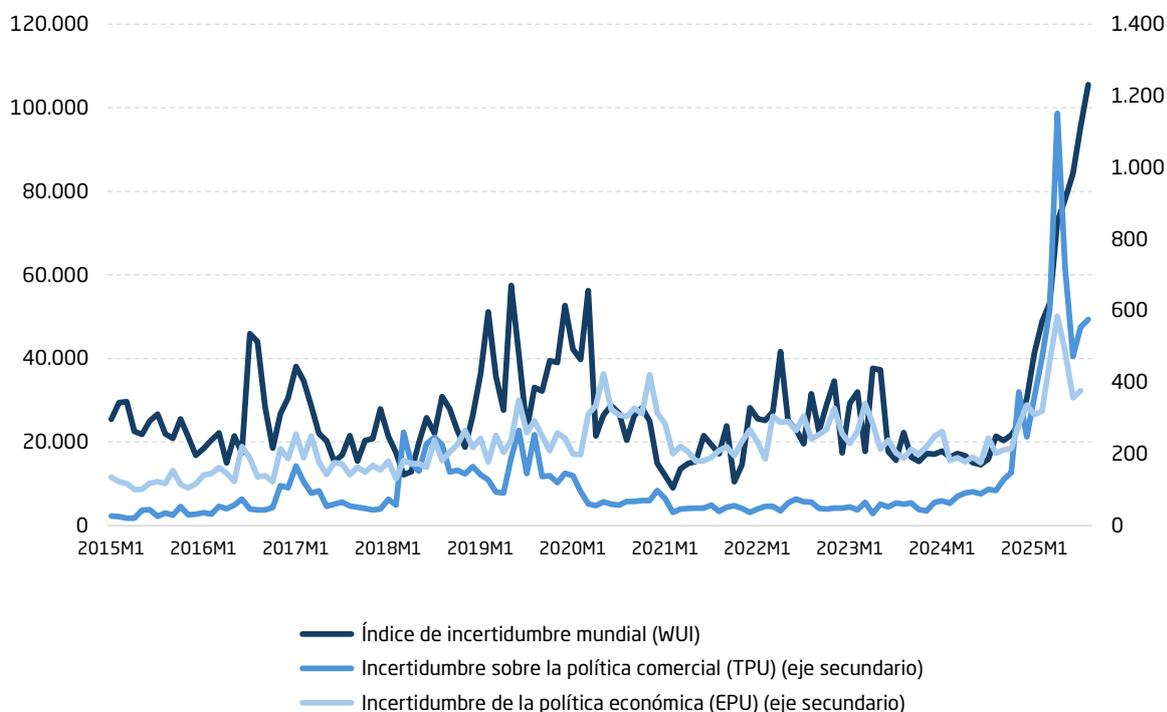
En definitiva, más allá de las diferencias metodológicas y de escenarios, **todas las estimaciones apuntan a un *shock* negativo a la economía europea, cuya magnitud final dependerá de la intensidad y persistencia de los aranceles**. Más allá de la vía comercial, **existen mecanismos indirectos que también pueden verse comprometidos**, afectando el *shock* inicial de los



aranceles. Algunos de estos canales indirectos son **el empeoramiento del escenario económico global, el aumento de la incertidumbre y una mayor volatilidad de los mercados financieros.**

Tal y como se ha planteado anteriormente, **la incertidumbre tiene un papel clave tanto en la política comercial como en los mercados financieros.** Políticas inesperadas y cambiantes pueden resultar en inestabilidad, expectativas variables y, por tanto, efectos en el comercio, la inversión y el crecimiento económico. El Gráfico 9 muestra cómo ha evolucionado el **Índice de incertidumbre mundial**, la incertidumbre sobre la política económica y la incertidumbre sobre la política comercial.

GRÁFICO 9
Evolución de la incertidumbre mundial
2015-2025



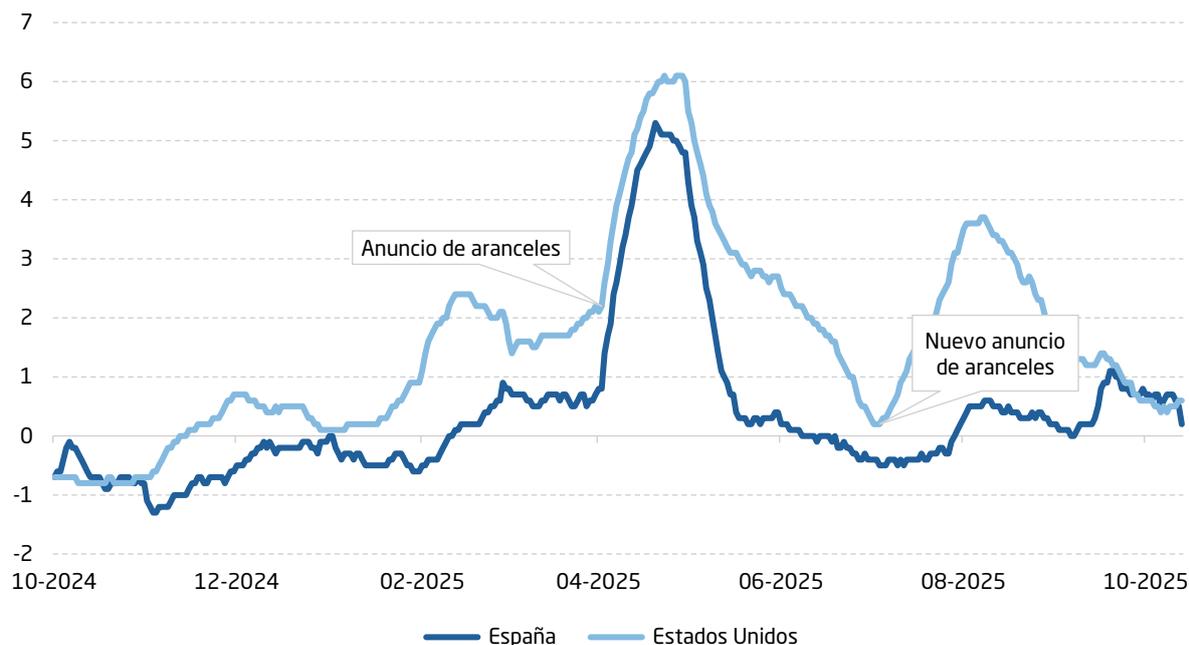
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Fondo Monetario Internacional.

Como se puede observar en el Gráfico 9, **el marcado aumento en los tres Índices de incertidumbre coincide, claramente, con la implementación de la política arancelaria impulsada por la actual Administración estadounidense.** El incremento es especialmente visible en el Índice de incertidumbre mundial y el referente a la política comercial. El enfoque proteccionista de esta Administración genera una reconfiguración de las cadenas de suministro internacionales, desembocando en efectos estructurales que incrementan la percepción de riesgo y la imprevisibilidad en los mercados.

Para un análisis más específico, **el impacto del anuncio de aranceles sobre la incertidumbre de políticas comerciales en España y en Estados Unidos** puede observarse mejor en el

Gráfico 10. Se evalúa la **evolución de la incertidumbre en un menor periodo de tiempo, desde octubre de 2024 hasta octubre de 2025, y sobre un aspecto concreto, las políticas comerciales**. Esto permite realmente cuantificar el incremento del indicador de incertidumbre en los meses críticos y, explícitamente, a partir del anuncio de los aranceles.

GRÁFICO 10
Evolución de la incertidumbre en las políticas comerciales



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del BBVA.

En los dos momentos clave en los que se anuncian los aranceles, **España y Estados Unidos muestran claros aumentos en el Índice de incertidumbre sobre políticas comerciales**. Más concretamente, tras el primer anuncio de aranceles, el indicador aumenta casi 5 veces en España y más de 3 en Estados Unidos. Cabe destacar que, **en ambos momentos, Estados Unidos muestra una reacción casi inmediata al anuncio, mientras que España refleja aumentos de menor magnitud**.

La incertidumbre afecta, también, al rendimiento de los bonos (Gráfico 11), **especialmente en contextos de tensiones comerciales y políticas arancelarias**. Por un lado, **los aranceles encarecen las importaciones y los bienes intermedios procedentes de los países afectados**, lo cual eleva los precios internos y contribuye a las presiones inflacionistas. Ante este incremento en los precios, **los bancos centrales suelen endurecer la política monetaria elevando los tipos de interés**. Por otro lado, **la propia incertidumbre asociada a las tensiones comerciales puede generar movimientos hacia activos considerados más seguros**.

GRÁFICO 11

Rendimiento del bono soberano a 10 años (%). EE. UU. vs. España 2015-2025



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED).

En el Gráfico 11 se observa cómo, **tras un periodo de mínima rentabilidad en 2020, y coincidiendo con un contexto de tensiones geopolíticas y comerciales, los rendimientos de los bonos a diez años aumentan a partir de 2021. En Estados Unidos el aumento es más notable**, reflejando tanto la respuesta por parte de la Reserva Federal ante mayores presiones inflacionistas (en parte debido a las políticas arancelarias) como el papel central de Estados Unidos en esas medidas. **En España**, aunque la rentabilidad también incrementa, **lo hace de forma más gradual**, lo cual muestra cómo la economía europea experimenta los efectos de la incertidumbre, pero con intensidad menor. No obstante, este aumento de las rentabilidades de la deuda pública tiene un impacto significativo sobre las finanzas públicas, dado nuestro elevado endeudamiento público, así como sobre las condiciones financieras que determinan las decisiones de inversión.

Entre los **efectos indirectos de los aranceles**, cabe destacar, también, la **repercusión sobre la inversión extranjera directa (IED)**. En particular, **la IED procedente de Estados Unidos en España ha tendido a concentrarse en sectores como el inmobiliario y el comercio mayorista**. No obstante, el aumento de la aversión al riesgo (evidenciado por la caída de los mercados bursátiles) ha restringido el acceso a la financiación externa para muchas empresas. En el caso español, esta situación afecta negativamente a la inversión en bienes de equipo, especialmente en el corto plazo, donde existe una alta correlación entre dicha inversión y las exportaciones de bienes. Como resultado, se genera una presión a la baja sobre la demanda interna. En este nuevo

contexto económico global, **España debe evaluar cuidadosamente tanto los riesgos como las oportunidades que surgen para su papel como destino de inversión.**

Una vez presentados los distintos **canales de impacto de un aumento de los aranceles comerciales de los Estados Unidos sobre las exportaciones españolas**, es posible integrarlos en su conjunto y realizar estimaciones que permitan anticipar cuál puede ser su repercusión sobre el crecimiento económico. La Tabla 4 recoge distintas **estimaciones sobre el efecto esperado en la economía española.**

TABLA 4

Resumen de las principales predicciones del impacto de los aranceles sobre el PIB en España

Fuente	Fecha de publicación	Base arancelaria	Impacto sobre el PIB (2025)	Impacto sobre el PIB (2026)	Notas adicionales
CaixaBank Research	07.04.2025	Arancel universal del 20%	-0,2 (p.p.)	—	—
Funcas (Cuadernos de Información Económica)	04.04.2025	Arancel universal del 20%	-0,3 (p.p.)	-0,4 (p.p.)	—
Fondo Monetario Internacional	30.04.2025	Arancel universal del 10%	-0,1 (p.p.)	—	Modelo gravitacional global
BBVA Research	04.04.2025	Arancel universal del 10%	-0,3 (p.p.)	—	Modelos <i>input-output</i> y macroeconómicos dinámicos
AIReF	10.04.2025	Promedio con 3 escenarios	-0,5 (p.p.)*	-0,4 (p.p.)*	Modelo de vectores autorregresivos bayesiano (BVAR)
Banco de España	20.05.2025	Promedio con 4 escenarios	≈-0,1 (p.p.)	—	Modelo NiGEM
BBVA Research, Fedea y Rafael del Pino	19.05.2025	Promedio con 5 escenarios	-0,6 (p.p.)	-0,2 (p.p.)	Simulación ERMS, datos de GEM
Banco Sabadell	04. 2025	Promedio con 4 escenarios (2025), promedio con 3 escenarios (2026)	≈-0,1 (p.p.)	-0,4 (p.p.)	Modelo Banco de España (predicción 2025), modelo de AIReF (predicción 2026)

* Impacto sobre el crecimiento del PIB de los escenarios de incertidumbre de la AIReF.

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos de las instituciones mencionadas.

Como se puede observar en la Tabla 4, y en línea con lo comentado anteriormente, **el impacto negativo esperado sobre el PIB español no es especialmente elevado.** Las estimaciones de diversas instituciones sitúan **el efecto promedio en torno a una caída de 0,3 puntos porcentuales en 2025, con un rango que oscila de 0,1 a 0,6 puntos según el escenario analizado. Destacan**



los resultados del Fondo Monetario Internacional y el Banco de España, que estiman una reducción de 0,1 puntos porcentuales, las más moderadas de la muestra analizada. En contraste, los estudios de BBVA Research, Fedea y Rafael del Pino proyectan un impacto más intenso, de hasta 0,6 puntos porcentuales. La muestra incluye, además, algunas predicciones para el 2026. En este caso, destaca, nuevamente, la estimación de BBVA Research, Fedea y Rafael del Pino, que anticipan una mejora significativa: el impacto negativo se reduciría de 0,6 a 0,2 puntos porcentuales. Por su parte, AIREF y Funcas mantienen proyecciones estables entre ambos años. Considerando en conjunto todas las estimaciones, el efecto medio ronda los 0,3 puntos porcentuales, lo que sugiere que el impacto de los aranceles se mantendría relativamente constante en el corto plazo.

Estos resultados reflejan que, aunque la economía española no es inmune a las tensiones comerciales globales, su exposición directa a Estados Unidos es moderada. Además, la estructura sectorial de España y su posición intermedia en las cadenas de valor internacionales actúan como un amortiguador frente a *shocks* de este tipo.

En este contexto, el impacto estimado sobre la economía española se ve condicionado por su mayor dependencia de las exportaciones de servicios turísticos (no afectados de forma directa por el proteccionismo) y de la fortaleza de la demanda interna, en particular por el consumo privado alentado por el factor demográfico y la resiliencia del mercado de trabajo, así como por los efectos sobre la inversión de los fondos europeos. Por lo tanto, se trata, más bien, de un factor que podría moderar ligeramente el crecimiento en 2025, sin alterar, de forma significativa, la tendencia general de expansión prevista por las principales instituciones internacionales.

Ahora bien, para 2026, el agravamiento de las políticas proteccionistas a nivel internacional podría tener un efecto más pernicioso sobre el comercio internacional y sobre la actividad de nuestros principales socios comerciales europeos, lo que incidiría, directamente, sobre el conjunto de nuestro sector exportador y, por lo tanto, drenaría un mayor crecimiento por la demanda externa. Asimismo, tal y como se ha constatado, se está produciendo una mayor incertidumbre a nivel global, que está afectando tanto a las condiciones de financiación como a la evolución del tipo de cambio euro-dólar, lo que restaría impulso a la formación bruta de capital fijo y a las inversiones extranjeras directas recibidas.

De igual forma, el repunte de la rentabilidad de la deuda pública tiene, en aquellos países con mayores niveles de deuda pública, un impacto directo sobre sus presupuestos al tener que atender un mayor porcentaje de gasto al servicio de la deuda.

En última instancia, la vulnerabilidad de las exportaciones españolas a Estados Unidos estará determinada por la conjunción de tres factores: el grado en que puedan ser reemplazados por producción nacional, la capacidad de las empresas estadounidenses para diversificar sus fuentes de suministro y la evolución de los precios relativos en comparación con otras economías que también se hayan visto afectadas por el *shock* arancelario.



Para evaluar esos factores, el **Índice de similitud en la estructura de productos** se posiciona como una herramienta clave. Al trazar paralelismos en cuanto a las importaciones de productos españoles, respecto a la competencia existente en esos sectores, se detectaron países que pueden ser una oportunidad, aunque limitada, para España. A pesar de que no hay ningún país para el que España identifique un gran mercado sin competencia significativa, **Colombia, Sudáfrica, Arabia Saudí e Indonesia presentan estructuras de consumo y producción similares a las de Estados Unidos, lo que facilita la adaptación de las exportaciones españolas.**

Además, **la búsqueda de nuevos destinos por parte de empresas chinas afectadas por los aranceles estadounidenses podría convertir a España en un receptor estratégico de flujos comerciales alternativos.** Este último aspecto presenta ciertas aristas, pues también es muy probable que se produzca un incremento de la competencia vía precios al introducir en el mercado productos con origen en China, cuyos costes de producción son más reducidos, que afecten a la oferta y a la demanda preexistentes al *shock* arancelario.

Esta pérdida de competitividad de los productos españoles se vería agravada por la apreciación del euro frente al dólar (Gráfico 12), lo que, por sí sola, podría restar una parte significativa al crecimiento anual de las exportaciones españolas. De hecho, casi el 30% de las empresas encuestadas en la Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (EBAE) declaran que el efecto negativo operaría, principalmente, a través de una mayor incertidumbre o de un debilitamiento de la actividad y del comercio mundial.

GRÁFICO 12

Tipo de cambio euro-dólar

Promedio mensual, 2015-2025



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de datos de Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED).



Como muestra el Gráfico 12, **el euro se ha apreciado frente al dólar desde los mínimos de finales de 2022** (en torno a la paridad) **hasta 2024-2025** (aproximadamente 1,17-1,18 \$/€). En términos de competitividad, una línea ascendente en dólares por euro implica un euro más fuerte, por lo que los bienes españoles cotizados en dólares resultan relativamente más caros en Estados Unidos y en otros mercados dolarizados. Este mecanismo puede amortiguar, en parte, los costes de insumos importados (muchas materias primas se pagan en dólares), pero resta tracción a las exportaciones, amplificando el efecto indirecto de los aranceles estadounidenses vía tipo de cambio y expectativas de comercio global.

Para la economía española las distintas estimaciones realizadas sobre un aumento del proteccionismo derivado de mayores aranceles estadounidenses apuntan a un impacto moderado en el corto plazo. **No obstante, hay que destacar que una escalada de estos conflictos generaría una mayor incertidumbre, la apreciación mayor del euro y un debilitamiento adicional del comercio europeo, siendo estas cuestiones determinantes para un contexto de menor crecimiento de la actividad en las principales economías avanzadas en 2026.**

La resiliencia ante este *shock* comercial se cimenta en dos pilares: la capacidad del tejido productivo para diversificar mercados y reforzar el valor añadido, y la rápida movilización de instrumentos financieros por parte del Gobierno. No obstante, la clave para la prosperidad a largo plazo sigue siendo **la promoción de la eficiencia a través de aumentos de la productividad, la apertura de mercados, reformas en los mercados que mejoren la competencia y la integración económica.**

2.2.3. Las respuestas ante una escalada proteccionista sobre la economía española

Desde una perspectiva interna, la economía española muestra ciertos amortiguadores frente a *shocks* externos. La baja deuda del sector privado en relación con el PIB reduce la exposición financiera de las familias, mientras que el crecimiento económico sostenido por el aumento de la población genera una demanda doméstica robusta. Las previsiones del FMI, que sitúan el crecimiento en torno al 2,9% anual, refuerzan esta visión de estabilidad relativa.

En este escenario, **el papel del Gobierno español y de las instituciones europeas resulta crucial.** La capacidad de respuesta, orientada a preservar la competitividad y proteger los sectores más vulnerables, será determinante. **El Gobierno de España ha articulado un Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial que tiene el objetivo de proteger a trabajadores y empresas, y relanzar la actividad mediante la modernización y la búsqueda de nuevos mercados internacionales.** El plan incluye medidas de protección y ayuda inmediata, como la activación del mecanismo RED para empresas en dificultades y la provisión de líneas de avales ICO para facilitar la financiación que mantenga la actividad y el empleo.

Como medidas a largo plazo, **el plan incluye la reorientación de la capacidad productiva excedente y el impulso de la internacionalización.** Se plantea, como posibilidad, la **recanalización**



de fondos del Plan de Recuperación para apoyar la transformación productiva y la adaptación tecnológica de las empresas. También se ha puesto en marcha un **Plan ICEX de relanzamiento** para acompañar a los sectores afectados, tanto para afianzar su posición en el mercado estadounidense como para facilitar su acceso a nuevos mercados.

A nivel europeo es necesario promover la creación de un fondo europeo de apoyo a los sectores afectados, financiado con la recaudación de los aranceles de reequilibrio, y priorizar la ratificación de acuerdos comerciales, como el de MERCOSUR, para crecer en mercados alternativos. La ratificación de este tipo de acuerdos es fundamental para abrir nuevas vías de crecimiento y compensar la volatilidad generada por la política proteccionista unilateral de socios tradicionales. **Es preciso ahondar en todas aquellas medidas que reduzcan y eliminen la fragmentación en el mercado europeo y reducir costes en los sectores más afectados.**

A nivel comunitario, **la consolidación del Mercado Único Europeo emerge como estrategia.** Aunque persisten barreras significativas, también existe un amplio margen de maniobra, siendo una estrategia que depende, exclusivamente, de los países miembros, y no de factores externos. **El fortalecimiento de un Mercado Único Europeo podría facilitar el redireccionamiento de inversiones extranjeras, no necesariamente estadounidenses, hacia la Unión Europea, atraídas por la estabilidad política y la cohesión institucional.** Además, tomando como referencia el comercio intrafronterizo estadounidense, las empresas europeas podrían utilizar esta estrategia para un mayor aprovechamiento de las economías de escala y los efectos de red.

Una de las respuestas más directas, por parte de las empresas, a las políticas arancelarias es la elusión o adaptación de los aranceles mediante la reconfiguración de las cadenas de valor. Las empresas con orientación exportadora pueden, por ejemplo, modificar el origen declarado de sus productos o desplazar etapas intermedias de producción hacia otros países no sujetos a tarifas, aprovechando acuerdos comerciales preferenciales. También pueden recurrir a la relocalización parcial de la producción dentro de la Unión Europea, lo que permite reducir la exposición a barreras comerciales extracomunitarias. Estas estrategias, aunque implican costes elevados iniciales, ofrecen mayor estabilidad a largo plazo.

En este sentido, se pueden adaptar múltiples estrategias de mitigación empresarial sin trasladar el aumento del coste a los precios, donde la adaptación estratégica es clave para la sostenibilidad del negocio a medio y largo plazo. Entre las principales medidas se podrían destacar las siguientes:

- **Diversificación de mercados de destino de las exportaciones.** Esta sería la principal estrategia para reducir el riesgo geopolítico. Las empresas tendrían que explorar mercados alternativos dentro de la Unión Europea, América Latina o Asia. Según la EBAE, un 28% de las empresas afectadas planean abrir nuevos mercados en otros países, porcentaje que supera el 40% en la industria y la agricultura.
- **Adaptación de la cadena de suministro.** Esta acción consistiría en buscar plataformas logísticas intermedias en terceros países o reubicar parte de la producción. Un 34% de las



empresas buscarían diversificar su cadena de suministro buscando proveedores en otros países. Solo un 11% planea trasladar algún proceso productivo a países cercanos.

- **Mejorar la productividad a través de la innovación y la inteligencia comercial**, llevando a cabo acciones de monitorización aduanera, reforzando el asesoramiento jurídico internacional, así como la formación de equipos de exportación para anticipar y gestionar riesgos económicos y financieros.

Referencias bibliográficas

ÁLVAREZ DE PEDRO, F. J., GARCÍA ESTEBAN, C., GÓMEZ RUBIO, E. y JIMÉNEZ GARCÍA, B. (2025, julio 28): «El comercio de España con Estados Unidos y el impacto de los aranceles», Banco de España.

 <https://www.bde.es/wbe/es/noticias-eventos/blog/el-comercio-de-espana-con-estados-unidos-y-el-impacto-de-los-aranceles.html>

BARATA DA ROCHA, M., BOIVIN, N. y POITIERS, N. (2025, abril 17): «The economic impact of Trump's tariffs on Europe: An initial assessment», Bruegel.

 https://www.bruegel.org/sites/default/files/2025-05/the-economic-impact-of-trump%E2%80%99s-tariffs-on-europe%3A-an-initial-assessment-10843_4.pdf

CADOT, O., GOURDON, J. y VAN TONGERES, F. (2018): «Estimating Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures: Combining Price-Based and Quantity-Based Approaches», *OECD Trade Policy Papers*, n.º 215.

 https://www.oecd.org/en/publications/estimating-ad-valorem-equivalents-of-non-tariff-measures_f3cd5bdc-en.html

DEWITTE, R. (2025, septiembre 29): «What Europe stands to lose from Trump's latest tariffs – revisited», *ING Think*.

 <https://think.ing.com/articles/what-europe-stands-to-lose-from-trumps-latest-tariffs-revisited/>

EUROPEAN COMMISSION (2025, mayo 19): «The macroeconomic effect of US tariff hikes».

 https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/economic-forecasts/spring-2025-economic-forecast-moderate-growth-amid-global-economic-uncertainty/macro-economic-effect-us-tariff-hikes_en

FERNÁNDEZ CELA, J. C. (2025): «Trump y la fractura del orden financiero global: cinco escenarios prospectivos», *Documentos de Opinión*, Instituto Español de Estudios Estratégicos, n.º 33.

 https://www.defensa.gob.es/documents/2073105/2320887/trump_y_la_fractura_del_orden_financiero_2025_dieeeo33.pdf/ada77a0d-c5e9-5c02-1755-02125e60a58f?t=1746520876175



HINZ, J. (2025, abril 3): «New U.S. Tariffs Hit the U.S. Itself Hardest», Kiel Institut.

 <https://www.kielinstitut.de/publications/news/new-us-tariffs-hit-the-us-itself-hardest/>

INTERNATIONAL MONETARY FUND (2025, abril): «A Critical Juncture amid Policy Shifts», *World Economic Outlook*.

 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>

OBST, T., MATTHES, J. y SULTAN, S. (2024): «What if Trump is re-elected?», *IW-Report* 14/2024, IW Institut.

 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2024/IW-Report_2024-Trump-Trade-Effect.pdf

PÉREZ GARCÍA, F. (dir.), BENAGES CANDAU, E., PLA-BARBER, J., SOLAZ ALAMÀ, M. y VILLAR GARCÍA, C. (2020): *La competitividad española en las cadenas de valor globales*. Fundación BBVA, Bilbao.

 https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2020/02/DE2020_Cadenas_Valor_Globales_Ivie_web.pdf

RAVINDRA GHUGE, N. (2020): «A Study of Impact of Make in India Campaign on the Indian Economy», *International Journal of Economics and Management Studies*, vol. 7, n.º 2, pp. 89-91.

 <https://www.internationaljournalssrg.org/IJEMS/2020/Volume7-Issue2/IJEMS-V7I2P114.pdf>

THOMPSON P. (2025): «International Trade Barrier Index 2025», Tholos Foundation.

 <https://www.tradebarrierindex.org/>



Palabras clave: Índice de Barreras Comerciales, comercio exterior, aranceles, barreras no arancelarias, restricciones a los servicios, facilitación del comercio, proteccionismo, globalización, cadenas de valor internacionales, España y el comercio internacional, dificultad comercial, diversificación de mercados.

¡Más Europa!: lo que la UE puede hacer por sí misma independientemente de Trump*

MARÍA CONCEPCIÓN LATORRE MUÑOZ

Catedrática de Economía Aplicada
Universidad Complutense de Madrid
Research Fellow
Real Colegio Complutense (Universidad de Harvard)

CARLOS JAVIER GONZÁLEZ-CABRERA

Experto en Comercio
DG Trade, Comisión Europea

DAVID SUÁREZ-CUESTA

Profesor del Departamento de Análisis Económico y Economía Cuantitativa
Universidad Complutense de Madrid

Introducción

El 2 de abril de 2025, la administración del presidente Trump anunció la imposición de «aranceles recíprocos». Esta medida comprendía un arancel base del 10% sobre las importaciones de todos los países, junto con tasas más elevadas para naciones específicas. El arancel base entró en vigor el 5 de abril de 2025, mientras que las tasas más altas se implementaron el 9 de abril. Sin embargo, el 8 de abril se anunció una pausa de 90 días en la aplicación de los aranceles más elevados específicos para cada país, exceptuando a China. Es importante destacar que los aranceles sobre el acero, el aluminio y los vehículos que se habían implementado por EE. UU. en las semanas anteriores se mantuvieron vigentes. Estas medidas se sumaron a los aranceles previamente impuestos en febrero y marzo de 2025 a China, Canadá y México, que afectaban a sectores como el acero, el aluminio y el automóvil (Conteduca *et al.*, 2025; FMI, 2025; Barata da Rocha *et al.*, 2025). En el momento de cerrarse este trabajo (15 de mayo de 2025), China y EE. UU. han pausado las subidas de aranceles que superaban el 100%, tras una escalada de represalias, y están renegociando sus posiciones con aranceles actuales en torno al 40% superiores

* Nota de los autores: Las opiniones expresadas aquí son las de los autores y no representan necesariamente las opiniones de la Comisión Europea.



a la llegada de Trump. Por otra parte, se ha anunciado un acuerdo comercial, menos ambicioso de lo que sería un verdadero tratado comercial, entre EE. UU. y el Reino Unido (FT, 2025).

La UE reaccionó a los aranceles de Trump aprobando contramedidas dirigidas a productos estadounidenses en respuesta a los aranceles impuestos al acero y al aluminio. No obstante, al igual que EE. UU., la UE decidió suspender estas contramedidas durante 90 días para facilitar las negociaciones comerciales con la administración Trump. La UE expresó su opinión de que los aranceles estadounidenses violaban las normas de la Organización Mundial del Comercio y anunció su preparación para emprender acciones legales ante este organismo. En un intento por evitar una escalada de la tensión comercial, la UE ofreció a EE. UU. un acuerdo de eliminación recíproca de aranceles sobre bienes manufacturados.

El principal mensaje de este trabajo es que **una mayor profundización en el Mercado Único Europeo generaría, potencialmente, un impacto económico positivo muchísimo mayor que el impacto negativo de los aranceles de Trump**. Al utilizar el término «profundización» nos estamos refiriendo a **continuar los esfuerzos por reducir las barreras a la circulación de bienes, servicios, personas y capitales que definen las cuatro libertades del Mercado Único**. Se trata, por tanto, de una iniciativa que está en manos de los propios países miembros, independientemente de otras iniciativas políticas que puedan tener lugar simultáneamente. La alarma ante los elevadísimos aranceles de Trump, incluso aunque parte se encuentren suspendidos, tiene su sentido, pues nos somete a costes en muchos casos innecesarios. Pero puede también brindar una «oportunidad de oro» para convencer a los líderes europeos de la necesidad de seguir trabajando, y más urgentemente, en una profundización que depende de ellos mismos.

1. Primeras estimaciones sobre el impacto económico de los aranceles de Trump

El impacto para la economía europea, en general, y España, en particular, dependerá del tipo arancelario que finalmente establezcan los EE. UU., no sólo a la UE sino a otros socios comerciales y de la respuesta (posibles represalias) de la UE y del resto de socios. La mayoría de los análisis analizan diferentes escenarios y, de momento, hasta donde sabemos, no hay estimaciones para la economía española.

Un modelo particularmente interesante es el de **equilibrio general**, incluyendo rigideces nominales, de Baqaee y Farhi (2024) que Conteduca *et al.* (2025) emplean para estimar el impacto de los aranceles de Trump. Derivan que **el bienestar empeora para la economía global, siendo EE. UU. el principal perdedor seguido de cerca de China, mientras que la zona euro experimenta menores contracciones que China**. Por otra parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2025, capítulo 1) utiliza un modelo muy distinto (el GIMF), dinámico estocástico de equilibrio general, para evaluar los aranceles de Trump. Nos centraremos en las estimaciones que ofrecen para el PIB por ser las más comparables con las del bienestar de Conteduca *et al.* (2025). **En los tres escenarios a corto plazo que analiza el FMI hay una contracción del PIB mundial, que es mayor para EE. UU. y todavía mayor en China. Para la zona euro la contracción del**



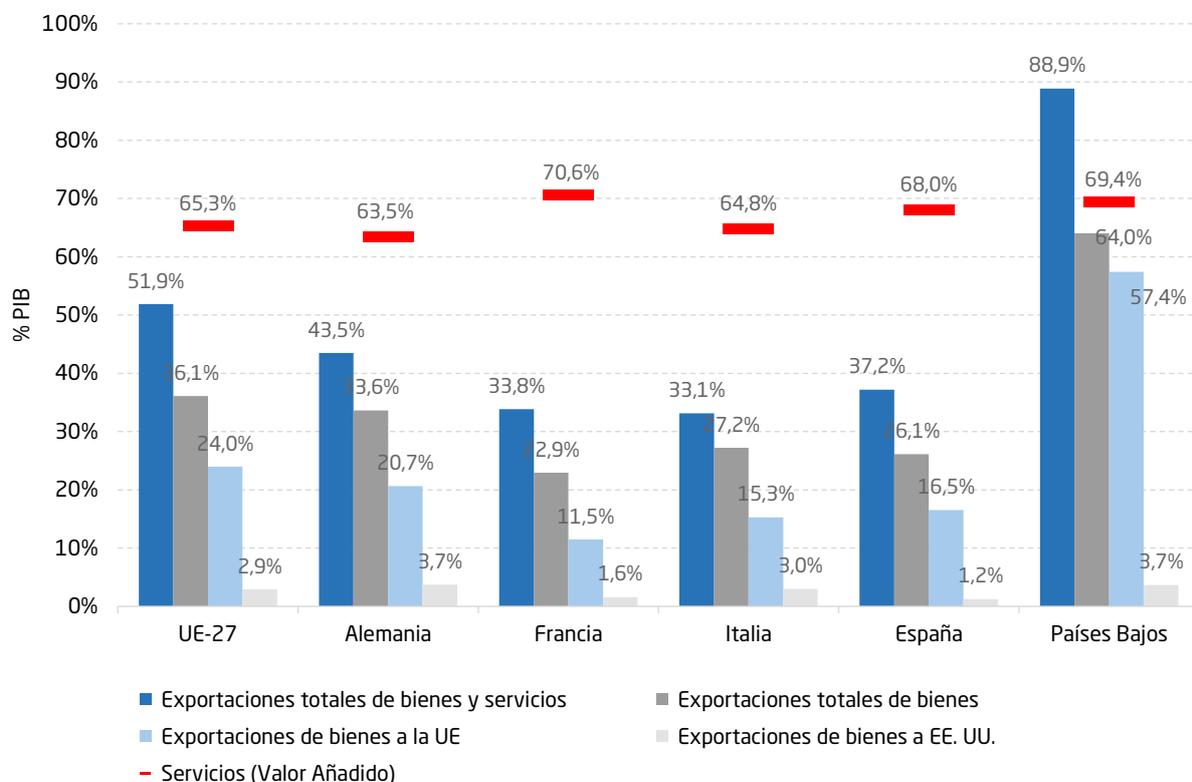
PIB es menor que en la economía mundial, incluso con una potencial ganancia derivada del desvío de comercio que no se da en ninguna otra de estas zonas. Esta es muy breve temporalmente, y pronto el PIB se contrae.

A la vista de que **los aranceles de Trump causan una contracción moderada del PIB y del bienestar en la zona euro comparada con EE. UU. y China, cabe esperar que el impacto en España sea aún menos negativo que el de la zona euro**. Varias razones apuntan en esta dirección. Como se refleja en el Gráfico 1 la apertura de la economía española, aun siendo considerable, 37,2% (promedio del peso de las exportaciones de bienes y servicios sobre el PIB para el período 2021-2024), es menor que la de la UE de los 27 (UE-27, promedio de un 51,9% para el mismo período). Con todo, los aranceles se aplican sólo a las exportaciones de *bienes*, por lo que **el porcentaje que potencialmente se ve más afectado es, en España, de un 26,1% del PIB**, de nuevo mucho más bajo que la media de la EU-27 (36,1%). Pero **de ese porcentaje de exportaciones de bienes las directamente afectadas serán las dirigidas a EE. UU., lo que deja el porcentaje de exportaciones en un 1,2% del PIB de España**, considerablemente inferior al de la media de la UE-27 (2,9%) y, en general, respecto al resto de los países más grandes de la UE considerados en el Gráfico 1 (Alemania, Francia, Italia y los Países Bajos).

GRÁFICO 1

Peso de distintos indicadores de exportaciones y del valor añadido de los servicios como porcentaje del PIB

Promedio 2021-2024



Fuente: Eurostat (2025) para los datos de comercio y del PIB; Banco Mundial (2025) (World Development Indicators) para el porcentaje de valor añadido de los servicios en el PIB.



Estos últimos porcentajes son una medida un tanto burda del grado de exposición de las economías analizadas al mercado estadounidense. **Serían una mejor aproximación si la Administración de Trump hubiese puesto aranceles iguales en todos los sectores.** Sin embargo, hay divergencias con automóvil, aluminio y acero, con aranceles, mientras que los demás están en suspenso a la fecha de cierre de este trabajo (15 de mayo de 2025), por lo que la composición sectorial del comercio cuenta en el impacto resultante. También, **si los sectores más vulnerables están en determinadas regiones geográficas, el daño se concentrará, en mayor medida, en ellas. Adicionalmente, distintas elasticidades como las de demanda, las de sustitución entre producción doméstica e importaciones, así como entre distintos destinos de exportación cuentan para el ajuste. Asimismo, los aranceles que se impongan a otros competidores, como China, también entran en el análisis, por sus posibles efectos de desvío de comercio, entre otros factores.** Un análisis preciso es, sin duda, más complejo y requiere, en general, de modelos de equilibrio general que capturan numerosas interacciones, como los que se acaban de comentar.

Hay un amplio consenso entre los economistas sobre los efectos adversos para el comercio mundial y especialmente para la economía estadounidense de los aranceles de Trump (Barata da Rocha *et al.*, 2025; Conteduca *et al.*, 2025; FMI, 2025). En general, como hemos visto, las estimaciones negativas son más moderadas para la zona euro. Con todo, **los aranceles pueden abrir un abanico de oportunidades estratégicas para la UE.** Es por ello por lo que en el Gráfico 1 también recogemos el porcentaje de exportaciones de bienes que la UE-27, y varios países de la misma, dirigen al propio Mercado Único. Y también recogemos el peso de los servicios en el PIB en todas esas economías. El elevado peso de ambos indicadores en el PIB muestra que las fuerzas que generan son potencialmente de mucho mayor calado que lo que pueda ocurrir con los aranceles de Trump. A continuación, abordamos esta cuestión.



2. Profundización del Mercado Único Europeo: ¡más Europa!

Ante los aranceles de Trump una respuesta «correcta» sería **centrarnos en trabajar nuestro Mercado Único, reconocer que, actualmente, EE. UU. no parece ser un socio comercial muy estable y diversificar las fuentes de comercio.** Esto se encuentra en línea con la «autonomía estratégica abierta» que la UE viene promoviendo (Demertzis *et al.*, 2024) y que subraya la necesidad de equilibrar la apertura con la gestión de las dependencias en energía y materias primas críticas, por ejemplo.

El Mercado Único puede funcionar mucho mejor de lo que lo hace actualmente. Dentro de la UE es como si tuviéramos aranceles del 45% sobre bienes y del 110% sobre servicios, según recientes estimaciones del FMI (2024a). La UE incorpora distintos países y es, con diferencia, la zona más integrada que podemos encontrar en el mundo, en el sentido de que las barreras entre países europeos son las más bajas que hay entre países distintos en cualquier parte del mundo. En comparación con la evolución de los costes comerciales entre países no pertenecientes a la UE, las barreras entre los miembros de la UE disminuyeron en 6 puntos porcentuales

para bienes y en 11 puntos porcentuales para servicios entre 1995 y 2010. Sin embargo, como decimos, se estima que el equivalente *ad valorem* de las barreras restantes que limitan el comercio intra-UE se mantiene alrededor del 45% para el sector manufacturero promedio (tres veces más que el nivel estimado entre los estados de EE. UU.) y en un 110% para el sector promedio de servicios FMI (2024a).

Según estimaciones promedio de la literatura, **cada reducción de 10 puntos porcentuales en los costes comerciales de bienes podría aumentar la productividad en un 1%** (FMI, 2024b). Aplicando estos números, cálculos preliminares sugieren que reducir las barreras sectoriales intra-UE al nivel observado entre los estados de EE. UU. podría incrementar la productividad en un 6,7%. Otros trabajos apuntan también a elevadas ganancias potenciales al continuar el proceso integrador para los ciudadanos y empresas de la UE (FMI, 2024b; European Commission, 2023).

Aunque la integración comercial en la UE es mayor que en otros acuerdos regionales, sólo representa una fracción del nivel observado entre los estados de EE. UU. Parte de esta diferencia refleja características permanentes de los países, como el idioma, pero también hay evidencia de que ciertas políticas podrían intensificar aún más la integración para beneficiar a toda la UE (FMI, 2024b). La intensidad del comercio entre los países de la UE es menos de la mitad del nivel de comercio entre los estados de EE. UU. (FMI, 2024b). Las empresas europeas tienen dificultades para aprovechar las economías de escala y los efectos de red tanto como lo hacen las empresas estadounidenses. Muchos países de la UE aún incluyen ciertas cláusulas proteccionistas, que actúan como barreras comerciales y generan costes económicos. Eliminar las barreras en el Mercado Único es complejo y se esboza bien en otras reflexiones incluidas en FMI (2024b, p. 19), pero las políticas de Trump pueden ayudar.

Por otra parte, la incertidumbre generada por la política comercial estadounidense podría convertir a la UE en un destino más atractivo y predecible para la inversión extranjera directa. La UE, con su marco regulatorio estable y su compromiso con el comercio multilateral, podría verse como un puerto seguro para las empresas que buscan estabilidad.

Además, otros países que enfrentan aranceles elevados por parte de EE. UU. podrían buscar activamente fortalecer sus lazos comerciales con la UE como un mercado alternativo y una fuente confiable de bienes y servicios. **La extensa red de acuerdos comerciales preferenciales que la UE ya tiene en vigor con diversas naciones y regiones del mundo podría adquirir un valor aún mayor en este contexto.** De hecho, las políticas norteamericanas han dado un nuevo impulso al Acuerdo UE-Mercosur de interés estratégico para España que, según algunas estimaciones, podría elevar el PIB español en un 0,23% (Latorre *et al.*, 2021), y probablemente han impulsado el Acuerdo Reino Unido-India.

Las estrategias industriales de la UE, que se centran en la transición ecológica y en la digitalización, son relevantes en un escenario de fragmentación y búsqueda de autonomía. Sin embargo, como sugieren Dani Rodrik (2025) y Richard Baldwin (2025) **Europa, al igual que EE. UU., necesita políticas industriales más centradas en los servicios**, que es donde se encuentran la



mayoría de los empleos y, como hemos visto (Gráfico 1), el grueso del PIB. **El Mercado Único de servicios aún se encuentra en una etapa de desarrollo inferior en comparación con el de bienes, lo que representa un importante potencial de crecimiento. La reducción de las barreras al comercio, la inversión y el movimiento de profesionales, particularmente en los servicios, podría acelerar el crecimiento económico y generar nuevas oportunidades para la UE.**

3. Conclusiones

Según los primeros estudios, **la zona euro experimentará un impacto negativo de los aranceles de Trump, pero más moderado que el de EE. UU. o China.** Las exportaciones españolas a EE. UU. representan una proporción relativamente pequeña de sus exportaciones totales y del PIB. Son inferiores a la media de sus respectivos pesos en la UE-27. Por ello, **para España se espera un impacto menos negativo que el estimado para la zona euro.** Por otra parte, **estos aranceles presentan tanto desafíos como oportunidades para la UE y España. La profundización en el Mercado Único europeo emerge como una estrategia fundamental para que la UE y sus estados miembros puedan navegar por el cambiante panorama del comercio mundial y aprovechar estas oportunidades.**

Referencias bibliográficas

BAQAEE, D. R. y FARHI, E. (2024): «Networks, barriers, and trade», *Econometrica*, vol. 92, pp. 505-541.

BALDWIN, R. (2025): «Transcript: Martin Wolf talks to Richard Baldwin – What's the future of global trade?», *Financial Times*, 25 de febrero.

 <https://www.ft.com/content/1b83b8e0-4831-45c6-826d-34fcb18fb267>

BARATA DA ROCHA, M., BOIVIN, N. y POITIERS, N. (2025): «The economic impact of Trump's tariffs on Europe: an initial assessment», Bruegel.

 <https://www.bruegel.org/analysis/economic-impact-trumps-tariffs-europe-initial-assessment>

CONTEDUCA, F. P., MANCINI, M. y BORIN, A. (2025): «Roaring tariffs: The global impact of the 2025 US trade war», CEPR.

 <https://cepr.org/voxeu/columns/roaring-tariffs-global-impact-2025-us-trade-war>

DEMERTZIS, M., SAPIR, A. y ZETTELMEYER, J. (2024): *Unite, defend, grow: Memos to the European Union leadership 2024-2029*. Bruegel.

 <https://www.bruegel.org/book/unite-defend-grow-memos-european-union-leadership-2024-2029>



EUROPEAN COMMISSION (2023): «The Single Market at 20», Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions, Brussels, 16.3.2023.

FINANCIAL TIMES, FT (2025): «China criticises UK trade deal with US», 14 de mayo de 2025.

 <https://www.ft.com/content/52f7be1c-e708-4b01-b486-7f189a52c842?shareType=nongift>

FMI (2025): «A Critical Juncture amid Policy Shifts», en *World Economic Outlook*, abril.

 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>

– (2024a): «Europe’s Declining Productivity Growth: Diagnoses and Remedies», Regional Economic Outlook: Europe Note, noviembre.

– (2024b): «Soft Landing in Crosswinds for a Lasting Recovery», Regional Economic Outlook: Europe, abril.

LATORRE, M. C., YONEZAWA, H. y OLEKSEYUK, Z. (2021): «El impacto económico del acuerdo Unión Europea-Mercosur en España».

 <https://comercio.gob.es/es-es/publicaciones-estadisticas/Paginas/impacto-economico-acuerdo-UE-mercosur.aspx>

RODRIK, D. (2025): «Making sense of Trump’s tariffs», *Financial Times*, 5 de febrero.

 <https://www.ft.com/content/35664bcd-5ffd-4380-95c3-e24100c20149>



El impacto directo e indirecto de una posible escalada proteccionista sobre la economía española

DAVID MARTÍNEZ TURÉGANO

Economista en el Departamento de Economías y Mercados Internacionales
CaixaBank Research

JUDIT MONTORIOL GARRIGA

Economista *lead* en el Departamento de Economía Española
CaixaBank Research

Introducción

El giro proteccionista de EE. UU. tendrá repercusiones significativas para la economía global, tal y como ha advertido recientemente el FMI (2025) en su último informe de perspectivas sobre la economía global. Aunque el impacto en la economía española se estima contenido y muy inferior al de otras economías avanzadas, algunos sectores de actividad pueden verse más afectados. **En este artículo analizamos los distintos canales a través de los cuales un aumento de los aranceles puede impactar en los distintos sectores de actividad de la economía española**, y estudiamos las posibles estrategias de mitigación que las empresas pueden implementar.

Las medidas anunciadas el 2 de abril por la Administración Trump implicaban un aumento sustancial del arancel medio efectivo aplicado por EE. UU. a las importaciones españolas tras la imposición de un «arancel recíproco» del 20% a los productos provenientes de la UE. Sin embargo, una semana después, esta decisión quedó suspendida durante 90 días, periodo durante el cual se está aplicando un arancel universal del 10% a todos los países con la excepción de China, además del 25% vigente ya previamente sobre el acero, el aluminio y el sector automovilístico. En cualquier caso, **los escenarios arancelarios que se barajan son todavía muy inciertos y, por tanto, el impacto final es difícil de estimar**, pues no solo depende de los aranceles que se acaben imponiendo a la UE, sino también de los aranceles impuestos a otros países y de las contramedidas que los países afectados puedan adoptar como respuesta.¹ Asimismo,

¹ Por ejemplo, unos aranceles recíprocos diferentes por país, en comparación con un arancel universal, pueden alterar los precios relativos entre países y afectar la posición competitiva final de cada economía.



la evolución de variables económicas clave, como el tipo de cambio o la elasticidad de la demanda de los importadores estadounidenses al aumento de los aranceles, también serán determinantes para el impacto final sobre los flujos comerciales.

1. Canal comercial: la exposición de España al comercio con EE. UU. es relativamente reducida

En 2024, las exportaciones de bienes españolas hacia EE. UU. representaron un 1,1% del PIB, frente al 3,2% de la UE.² Si tenemos en cuenta tanto las exportaciones directas como las indirectas (es decir, lo que exportamos a otros países que, a su vez, se integra en bienes que acaban en EE. UU.), sólo el 1,3% del valor añadido generado en España termina en EE. UU. (un 0,8% por exportaciones propias y el 0,5% restante a través de terceros países).³ En conjunto, por tanto, **la exposición a través del canal comercial de la economía española es relativamente reducida, situándose por debajo de otras economías europeas**, como Alemania e Italia, y del promedio para la UE (2,3%).

No obstante, tal y como se muestra en la Tabla 1, **el grado de exposición por sectores es bastante heterogéneo**. Así, algunas ramas de la industria manufacturera se sitúan significativamente por encima del promedio, como la **farmacéutica** (un 8,3% del valor añadido del sector tiene EE. UU. como destino final), la **metalurgia** (6,1%), la **industria auxiliar de la construcción** (6%), la **química** (5,5%), y la de **fabricación de maquinaria y equipo** (4,9%). En cambio, la **agricultura**, en su conjunto, tiene una exposición relativamente baja a EE. UU. (2,4% del valor añadido del sector), aunque también presenta una notable dispersión por productos, con el **aceite de oliva**, el **vino**, y algunas **legumbres y hortalizas** en conserva entre los más expuestos⁴. Por su parte, las ramas de servicios tienen, en general, una exposición baja por el canal comercial, aunque en algunos casos, como el **comercio**, el **transporte** y los **servicios administrativos**, es superior al del promedio de la economía como resultado de su papel central de proveedores en las cadenas de valor de la industria manufacturera.

² Las exportaciones de bienes a EE. UU. representaron un 4,7% del total de exportaciones de bienes españolas. Para el detalle de los productos exportados, véase DÍAZ (2024) y BAHÍ y MONTORIOL (2024).

³ Datos de 2023, estimados a partir de los datos de las tablas ICIO/TiVA de 2019 y se actualiza con los flujos comerciales de Comtrade. Para una explicación sobre los datos de valor añadido, basados en las tablas *input-output* internacionales que elabora la OCDE, véase MARTÍNEZ (2025).

⁴ En 2024, un 16,5% del aceite de oliva que exportó España tuvo como destino EE. UU. (el segundo mayor mercado tras Italia). De hecho, España fue el primer país de origen de aceite de oliva que importó EE. UU. por un valor de más de 1.000 millones de euros. Véase MAPA (2025).



TABLA 1

Exposición de España a las exportaciones globales de bienes a EE. UU.

CNAE	Sector	Exposición a EE. UU. (1)	País exportador (2)	
			España	Resto
A	Agricultura	2,4	1,9	0,6
B	Minería	3,0	2,0	1,0
C	Manufacturas	4,9	3,5	1,4
D	Electricidad	1,3	0,8	0,5
E	Saneamiento	2,3	1,3	1,0
F	Construcción	0,3	0,2	0,1
SERVICIOS	G Comercio	1,7	0,7	1,0
	H Transporte	1,6	0,7	0,9
	I Hostelería	0,2	0,1	0,1
	J TIC	0,7	0,2	0,5
	K S. financieros	0,6	0,3	0,3
	L S. inmobiliarios	0,3	0,1	0,1
	M S. profesionales	1,0	0,4	0,6
	N S. administrativos	1,7	0,8	0,8
	O AA. PP.	0,3	0,1	0,1
	P Educación	0,1	0,1	0,1
	Q Salud	0,1	0,1	0,1
	R Entretenimiento	0,4	0,2	0,2
	S Otros servicios	0,6	0,3	0,3
TOTAL		1,3	0,8	0,5

CNAE	Rama manufacturera	Exposición a EE. UU. (1)	País exportador (2)	
			España	Resto
10-12	Agroalimentaria	2,0	1,7	0,3
13-15	Textil	2,9	2,1	0,8
16	Maderera	4,1	3,1	1,0
17-18	Papelera	3,0	2,0	0,9
19	Refinería	5,4	4,6	0,8
20	Química	5,5	3,4	2,1
21	Farmacéutica	8,3	6,9	1,5
22	Caucho y plástico	4,4	2,7	1,7
23	Auxiliar construcción	6,0	5,1	0,9
24	Metalurgia	6,1	2,8	3,3
25	Productos metálicos	4,0	2,4	1,6
26	Productos informáticos	2,7	1,7	0,9
27	Equipo eléctrico	4,7	3,2	1,4
28	Maquinaria y equipo	4,9	3,6	1,3
29	Automoción	3,9	2,2	1,6
30	Otros transportes	3,7	2,1	1,6
31-33	Otras manufacturas	1,9	1,4	0,5

Notas: Datos de la primera tabla de 2023, estimados a partir de los datos de las tablas ICIO/TIVA de 2019 que se actualiza con los flujos comerciales de Comtrade. Los datos de la segunda tabla (ramas manufactureras) son de 2019. (1) La exposición a EE. UU. mide el porcentaje del valor añadido producido en España incorporado en las exportaciones globales a EE. UU., en porcentaje del valor añadido total de cada sector. (2) El país exportador desglosa la exposición total entre directo (exportado desde España) e indirecto, distinguiendo exportaciones desde otros países de la UE o del resto del mundo.

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos de OCDE, Comtrade y Eurostat.

2. Canales indirectos: desaceleración global, incertidumbre y condiciones financieras

Al margen del canal comercial detallado en la sección anterior, **la economía española y sus sectores de actividad podrían verse afectados, también, por varios canales indirectos que amplificarán el shock inicial del aumento de los aranceles.** Entre ellos destacamos, en primer lugar, el **empeoramiento del escenario económico global**, que podría tener mayor impacto en aquellos sectores más abiertos al exterior, como el **automovilístico** dentro de las ramas manufactureras, y los **servicios profesionales y de comunicación**. Según las previsiones del FMI, la ralentización que se espera de los socios comerciales españoles no es menor: si en octubre de 2024 se preveía un crecimiento del 1,8% para 2025, la estimación más reciente lo sitúa en torno al 1,4%, lo que supone una revisión a la baja de unas 4 décimas. Para 2026 el impacto es inferior: del 2% previsto en octubre de 2024, al 1,7% previsto en abril de 2025.⁵

⁵ Ponderamos las previsiones de crecimiento del PIB del FMI de cada país por peso de las exportaciones de bienes españoles a cada país en 2024.



En segundo lugar, el **aumento de la incertidumbre sobre las políticas comerciales, y en general, sobre las nuevas reglas de juego que regirán el comercio internacional**, puede conllevar una posposición de las decisiones de inversión empresarial, especialmente en aquellos sectores de actividad más intensivos en capital o cuya inversión es más volátil. La **industria papelería**, la **farmacéutica**, la **metalurgia**, la **automoción** y la **industria extractiva** se encontrarían entre las más expuestas, mientras que, dentro de los servicios, destacan el **transporte** y el **almacenamiento**.

Finalmente, cabe señalar que **desde los anuncios de los aranceles de EE. UU., la volatilidad en los mercados financieros ha aumentado significativamente**. Las condiciones financieras se han tensionado, reflejando una mayor incertidumbre y aversión al riesgo. Si bien el impacto a través de este canal es, por el momento, muy limitado, no se puede descartar que los efectos amplificadores del *shock* acaben suponiendo un **cierto endurecimiento de las condiciones de acceso a financiación externa de las empresas**.

3. Reconfiguración de los flujos comerciales: riesgos y oportunidades

El incremento de los aranceles a los productos importados por EE. UU. supone, *a priori*, un encarecimiento de estos últimos respecto a la oferta doméstica en el mercado estadounidense. Ante esta situación, **las empresas exportadoras en España que quieran mantener su cuota de ventas en EE. UU. pueden optar por establecerse o incrementar su capacidad productiva en territorio estadounidense** o, alternativamente, allí donde el trato arancelario termine siendo relativamente más favorable (por ejemplo, en Canadá o México, como socios preferentes de EE. UU. en el marco del tratado USMCA). La decisión dependerá, en buena medida, del nivel de llegada de los aranceles aplicados y el cambio en la estructura de costes que comporte el traslado de capital.

Otra opción, que no comporta un desplazamiento de los centros productivos, es **que las empresas exportadoras en España busquen redireccionar sus ventas a otros mercados exteriores**. En este caso, el potencial para esta reconfiguración dependerá de una serie de factores, incluyendo la similitud de los patrones de demanda respecto al mercado estadounidense, la competencia de empresas de otros países en una situación similar a las españolas, el volumen del mercado de destino y el grado de accesibilidad comercial al país en cuestión.

Con el fin de focalizar el análisis, examinamos cuán parecidas son las exportaciones españolas a EE. UU. respecto a las importaciones totales de los principales mercados mundiales (Gráfico 1). Para ello utilizamos un **índice de similitud en la estructura por productos**⁶, destacando los valores más elevados en mercados tradicionales de exportación, cercanos geográfica-

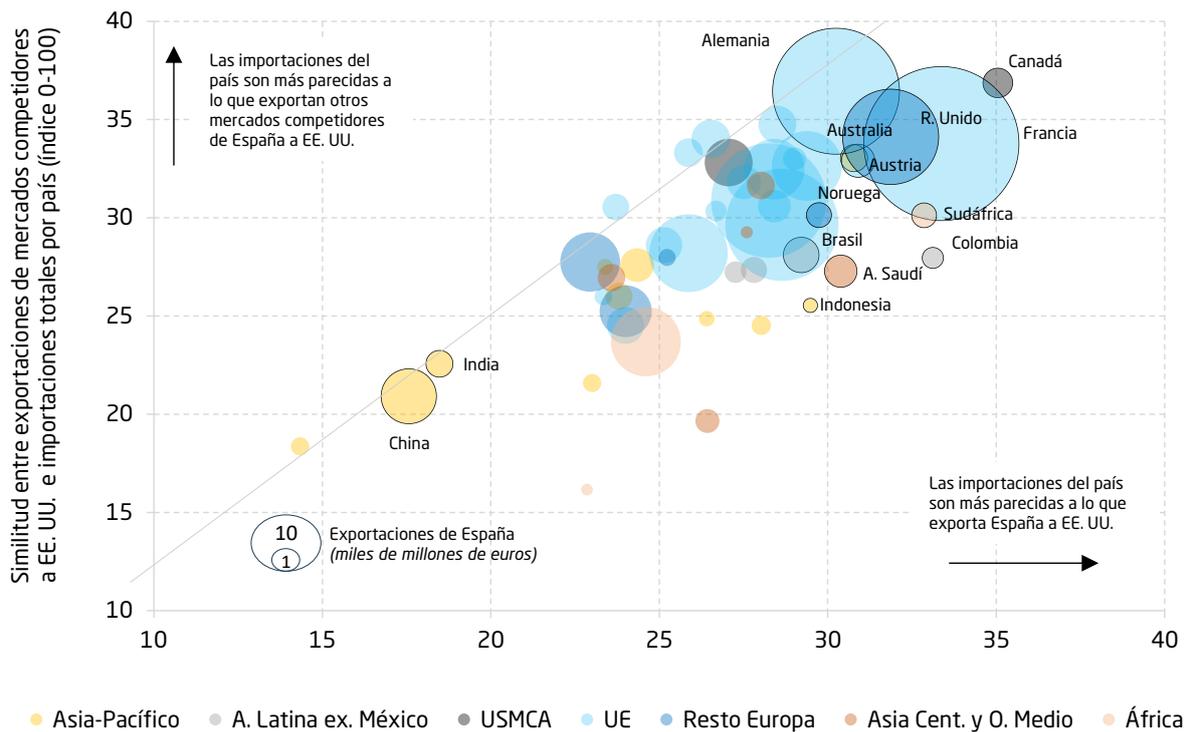
⁶ El índice de similitud en la estructura de flujos comerciales entre dos países se construye como la suma del valor mínimo entre ambos países del peso de cada producto en el total del flujo comercial correspondiente. El índice oscila entre cero (estructuras comerciales totalmente diferentes) y uno (estructuras comerciales idénticas). Ver, por ejemplo, su aplicación en «The Sectoral Evolution of China's Trade», *Board of Governors of the Federal Reserve System*, febrero, 2025. <https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/the-sectoral-evolution-of-chinas-trade-20250228.html>



mente y de tamaño considerable, como Alemania, Francia y el Reino Unido, pero también otros en regiones con las que la UE está profundizando sus relaciones comerciales, como Canadá, Australia o Brasil. Por el contrario, dos de los grandes mercados mundiales, China e India, presentan una estructura de importaciones bien diferente a la de las exportaciones españolas a EE. UU., lo que limita la capacidad de reorientar los flujos hacia estos países.

GRÁFICO 1

Principales mercados alternativos para las exportaciones españolas a EE. UU.



Nota: Basado en flujos comerciales por productos a 6 dígitos de la clasificación HS; USMCA incluye Canadá y México. Fuente: Elaboración propia, a partir de datos de Comtrade.

Es importante tener en cuenta que, **en un escenario de mayores aranceles para entrar en el mercado estadounidense, las empresas españolas no estarán solas buscando destinos alternativos y deberán tener en cuenta una mayor competencia por parte de otros países productores.** Además, como muestra la disposición de las burbujas en torno a la diagonal del Gráfico 1, es, precisamente, en los mercados mencionados anteriormente, donde la demanda es más parecida a las exportaciones de España a EE. UU., en los que la competencia también será potencialmente elevada. En este sentido, **el posicionamiento relativo para las empresas españolas parece ser algo más favorable en Colombia, Sudáfrica, Arabia Saudí e Indonesia.**

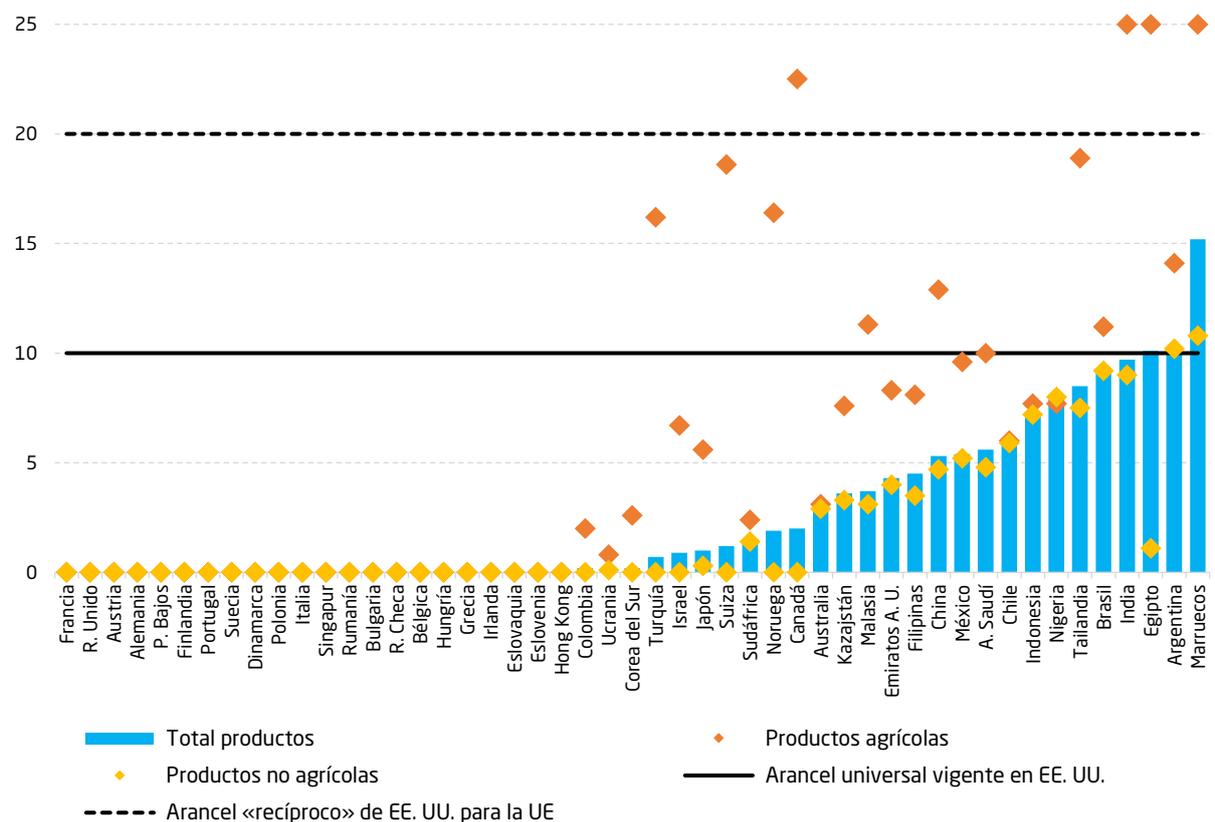
Un factor que también es relevante en el análisis sobre destinos alternativos para las exportaciones españolas a EE. UU. es el grado de **accesibilidad** a estos mercados. Como aproximación, tomamos de referencia el arancel promedio aplicado en cada país para los productos provenientes de la UE, diferenciando entre productos agrícolas y no agrícolas (Gráfico 2). Comparando

con el nivel actual del arancel universal aplicado por EE. UU. (10%), **el impuesto sobre las importaciones europeas es sensiblemente inferior en la inmensa mayoría de destinos alternativos y no solo entre miembros del mercado común europeo.** Y más lo sería si finalmente se aplicara el denominado «arancel recíproco» sobre los productos de la UE anunciado el pasado 2 de abril y ahora en suspenso por 90 días (20%).

Las principales excepciones a este panorama de menores aranceles respecto a EE. UU. se sitúan en economías emergentes y en desarrollo, destacando Marruecos, con un arancel promedio total del 15%, y con Argentina, Egipto, India y Brasil en torno al 10% del arancel universal estadounidense. Hay valores también sensiblemente superiores en otros mercados para la importación de productos agrícolas, mucho más protegidos que otros bienes en países como Suiza, Turquía, Canadá y Noruega, con aranceles por encima del 15%.

GRÁFICO 2

Arancel aplicado sobre las importaciones de productos españoles



Nota: Arancel promedio ponderado para productos de la UE; arancel superior al 25% para productos agrícolas en India, Egipto y Marruecos. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.

Para complementar el análisis, cabe mencionar algunas dimensiones adicionales que son relevantes para la reconfiguración de los flujos comerciales como consecuencia del aumento de aranceles en EE. UU., y que viene a constatar, de nuevo, que los exportadores españoles no están solos en la búsqueda de alternativas para sus productos.

Por un lado, dada la mayor integración relativa de España respecto al mercado común, **habrá que estar muy pendientes del reposicionamiento de las empresas europeas**, tanto vía decisiones de inversión directa como de desviación de comercio, que pueden tener efecto en la participación del tejido productivo español en las cadenas regionales de la UE.

Por otro lado, si bien EE. UU. ha establecido un arancel universal del 10% sobre las importaciones del resto del mundo, **el tratamiento planteado en los anuncios del 2 de abril sobre los aranceles recíprocos era ciertamente heterogéneo**, con cambios importantes en los precios relativos de entrada en el mercado estadounidense. Por ejemplo, los exportadores de la UE quedaban bastante menos penalizados que los del sudeste asiático, con aranceles potenciales, en algunos casos, por encima del 40% (CaixaBank Research, 2025).

4. Escenario de desconexión entre China y EE. UU.: ¿cómo puede afectar a España?

Esta asimetría en el tratamiento arancelario sí que está ya hoy vigente para los productos provenientes de China y esperamos que se mantenga por la tendencia de la Administración Trump a desconectarse de la economía china (el denominado *decoupling*), incluso en un escenario favorable de negociación bilateral. En estas nuevas condiciones, los principales efectos potenciales sobre las economías del resto del mundo incluyen, como ya ocurrió en la primera fase de la guerra comercial en 2018-2019, la **posible reconfiguración de las exportaciones chinas hacia otros países del sudeste asiático para alcanzar el mercado estadounidense** (*rerouting*), aunque el alcance de este factor dependerá de si estos países mantienen el actual arancel universal del 10% o si EE. UU. adopta una posición dura respecto a las reglas de origen de los productos.

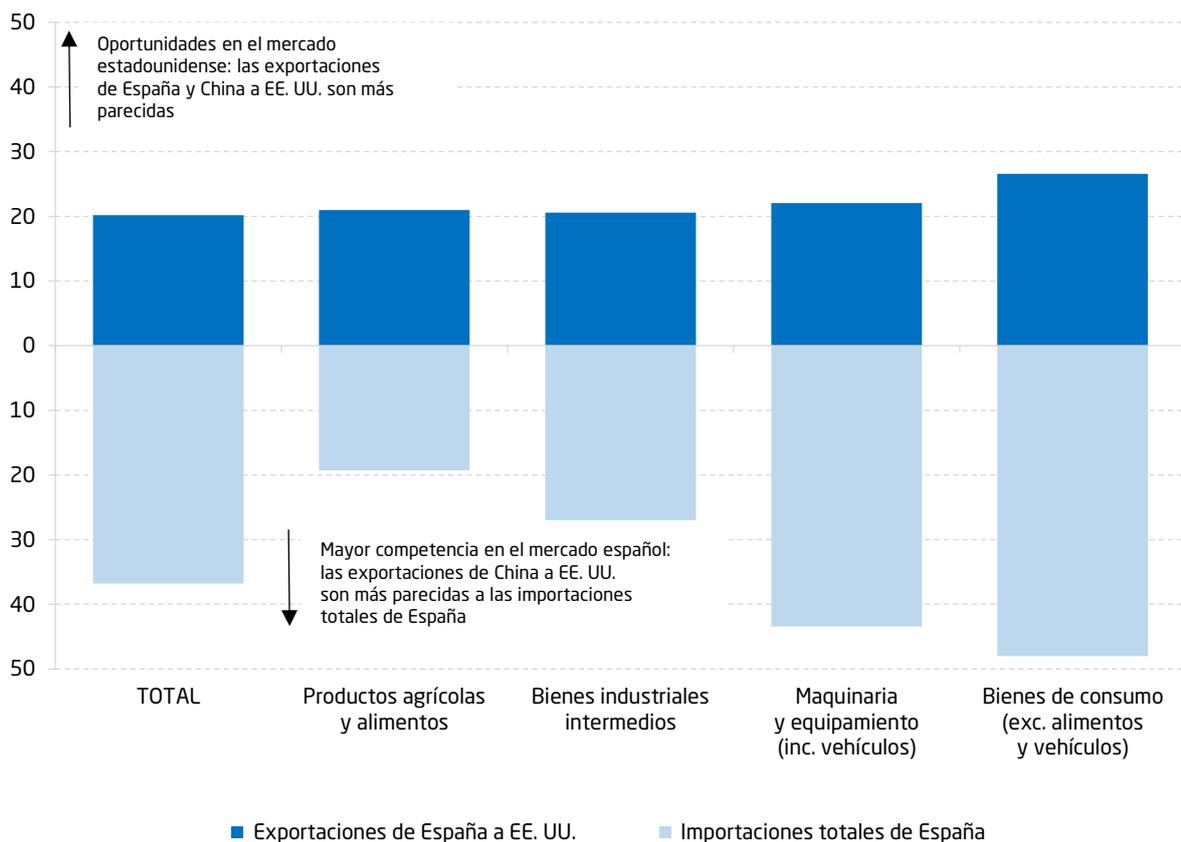
Y en lo que más podría afectar a España, encontramos elementos de signo contrario. Por un lado, dado que la elasticidad de demanda entre importaciones de diferente origen suele ser mayor que la existente entre productos domésticos y foráneos, **un aumento de los aranceles sobre los productos chinos superior al aplicado sobre los europeos podría abaratar relativamente las exportaciones españolas de tal forma que surjan oportunidades para aumentar la presencia en el mercado estadounidense**. Para ello, sin embargo, el incremento de aranceles tendría que ser sustancial, dado el descuento con el que se venden actualmente los productos chinos respecto a otros competidores (hasta un 50% más baratos que las importaciones del resto del mundo en un buen número de mercancías). Para mirar el impacto potencial de este factor para las empresas españolas, comparamos la **estructura de exportación a EE. UU. con la de los productos chinos en el mismo mercado** (véanse las barras superiores del Gráfico 3). En general, estimamos que **las oportunidades serían limitadas, siendo el grado de similitud ligeramente superior dentro del grupo de productos de maquinaria, equipamiento y de consumo, y probablemente más contenidas en conjunto** si consideráramos el grado de sustitución real entre las características dentro de cada línea de producto (reflejando, por ejemplo, diferencias de calidad).



Por otro lado, en sentido contrario, **el establecimiento de aranceles elevados a productos chinos puede suponer una notable desviación de estas mercancías desde EE. UU. hacia otros mercados, incluido el español**, con el consiguiente incremento de competencia para los productores locales dada la diferencia de precios comentada anteriormente. Para medir estos riesgos **comparamos ahora la estructura de exportaciones chinas a EE. UU. con la de las importaciones de España** (véanse las barras inferiores del Gráfico 3). **Los valores de los índices de similitud son, en este caso, sensiblemente superiores a los del indicador de oportunidades**, siendo particularmente elevados en las categorías de productos finales, tanto para consumo como para inversión. En este caso, también es relevante conocer las diferencias reales entre mercancías del mismo producto, así como la respuesta arancelaria que podría dar la UE si percibe riesgos relevantes de una «inundación» de exportaciones chinas en el mercado europeo. En todo caso, **en este escenario de riesgo es de esperar mayores presiones desinflacionistas en el comercio internacional**.

GRÁFICO 3

Similitud entre el comercio de España y la estructura de exportaciones de China a EE. UU.



Nota: Índice de similitud entre 0 y 100; basado en flujos comerciales por productos a 6 dígitos de la clasificación HS. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comtrade.

5. Conclusiones

Un aumento de los aranceles por parte de EE. UU. entre 10 y 20 puntos porcentuales debería tener un impacto limitado en la economía española, si bien una guerra comercial no es buena para nadie y algunos sectores de actividad podrían verse afectados a través de diferentes canales. Algunas ramas manufactureras, como la fabricación de maquinaria y equipo, la metalurgia, la química y la farmacéutica, así como la industria extractiva son las más expuestas de forma directa por el canal comercial. Y a través de los canales indirectos, el sector del automóvil es uno de los que más puede verse impactado por su mayor intensidad exportadora e inversora, así como algunos sectores de servicios, especialmente aquellos que tienen una mayor participación en las cadenas de valor industriales, los más abiertos al exterior y los más intensivos en inversión, como el transporte y la logística, y la información y las comunicaciones.

En este entorno lleno de retos, **podrían surgir también algunas oportunidades para redireccionar las exportaciones sujetas ahora a mayores aranceles de entrada en EE. UU.** Las empresas españolas deberán adoptar distintas estrategias de mitigación, ya sea a través de inversión directa en este mercado o buscando destinos alternativos de exportación con una estructura de demanda similar a la estadounidense. Nuestro análisis muestra que **el mayor atractivo se localiza no solo en mercados tradicionales de exportación en Europa, sino también en otras regiones con las que la UE está profundizando sus relaciones comerciales en los últimos años.**

Estas oportunidades no estarán exentas de una elevada dosis de competencia por parte de exportadores del resto del mundo en situación similar a las empresas españolas que buscan destinos alternativos a las ventas en EE. UU. Así, un escenario de desconexión abrupta entre China y EE. UU. puede suponer un fuerte incremento de la competencia para la UE, al recibir un aluvión de bienes asiáticos, originalmente destinados al mercado estadounidense, importando, con ello, presiones desinflationistas y mayores retos para el sector exportador. Este escenario de riesgo afectaría en mayor medida a la producción de bienes de consumo en España.

Referencias bibliográficas

BAHÍ ESTEBA, A. y MONTORIOL GARRIGA, J. (2024): «Impacto de la subida de aranceles sobre las exportaciones españolas a EE. UU.: ¿qué sectores pueden verse más afectados?», Informe Mensual de CaixaBank Research, IM12/2024.

 <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/impacto-subida-aranceles-sobre-exportaciones-espanolas>

CAIXABANK RESEARCH (2025): «Valoración del anuncio de aranceles recíprocos en Estados Unidos», Nota Breve de Actualidad Económica Internacional.

 <https://www.caixabankresearch.com/es/publicaciones/notas-breves-actualidad-economica-y-financiera/internacional/valoracion-del-anuncio>



DÍAZ VALVERDE, S. (2024): «La relevancia de los intercambios comerciales de bienes entre España y EE. UU.», Informe Mensual de CaixaBank Research, IM12/2024.

 <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/relevancia-intercambios-comerciales-bienes-entre-espana>

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, FMI (2025): «World Economic Outlook, April 2025: A Critical Juncture amid Policy Shifts».

 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>

MARTÍNEZ TURÉGANO, D. (2025): «Exposición de la economía europea a un aumento de aranceles en EE. UU.: una mirada a través de las cadenas de valor», Informe Mensual de CaixaBank Research, IM01/2025.

 <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/exposicion-economia-europea-aumento-aranceles-ee-uu-0>

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN, MAPA (2025): «Informe Especial Bilateral: Estados Unidos 2024».

 https://www.mapa.gob.es/dam/mapa/contenido/ministerio/servicios/servicios-de-informacion/analisis-y-prospectiva/comercio-exterior/busqueda-por-paises/paises-terceros/terceros-paises-2024/bilateralespecialeeu2024_2.pdf



El impacto directo e indirecto de las medidas en vigor y de una posible escalada proteccionista sobre la economía española

FERRAN SOLER ALDEA

Banco Sabadell

Introducción

La llegada de la nueva Administración estadounidense y la aplicación de una política arancelaria agresiva por parte de esta ha supuesto una perturbación a escala global. Los aranceles anunciados el pasado 2 de abril por parte de Estados Unidos no tienen precedentes en las últimas décadas. Estos aranceles fueron más agresivos que lo señalado en la campaña electoral y con mucho mayor alcance que los de la primera legislatura de Trump, porque aplican a un mayor número de países y de artículos.

Los mercados financieros reaccionaron a este anuncio con una corrección severa y un fuerte movimiento de aversión al riesgo. Las bolsas registraron caídas que no se observaban desde el covid-19 y la volatilidad repuntó de forma importante. El petróleo, el dólar y el precio de la deuda pública también ajustaron a la baja. A pesar de las importantes correcciones, en general no se observó un mal funcionamiento sistémico en los mercados financieros.

En este contexto, y a pesar de la pausa de 90 días en la aplicación de los aranceles anunciada posteriormente, los diferentes organismos han revisado a la baja sus previsiones de crecimiento económico, especialmente para Estados Unidos. En el caso de la zona euro, las revisiones han sido más comedidas, aunque partiendo de una situación de debilidad. En cualquier caso, el impacto final sobre las diferentes economías dependerá de cómo acabe siendo la versión final de los aranceles, de la afectación que pueda tener en economías como, por ejemplo, la china y de la inestabilidad financiera que se pueda llegar a generar.

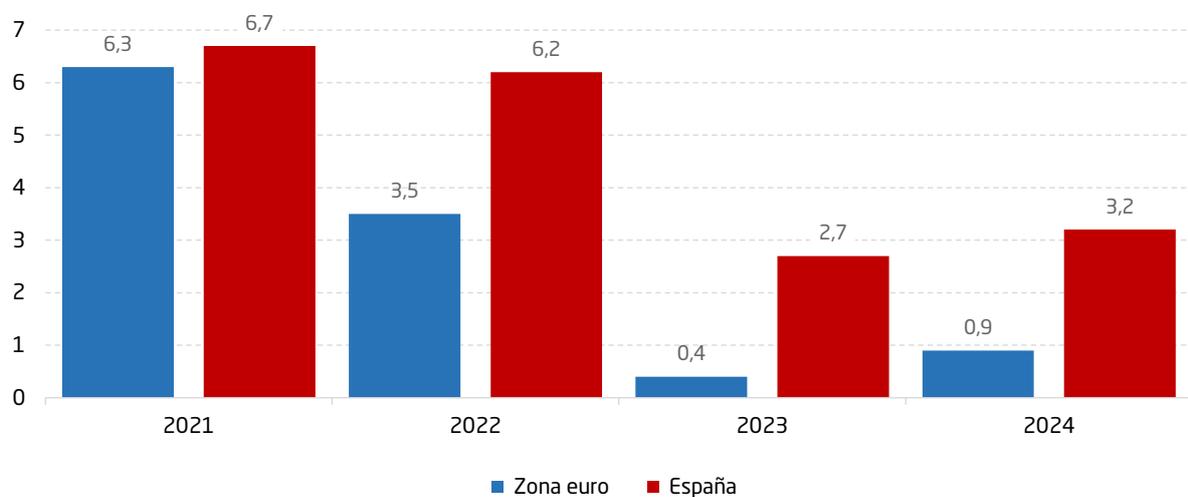
La economía española se enfrenta al actual contexto global desde una buena posición de partida en términos de crecimiento económico. Además, la exposición comercial a Estados Unidos es reducida y existen diversos factores de soporte que pueden actuar como contrapeso a las medidas arancelarias.



1. Situación de partida de la economía española

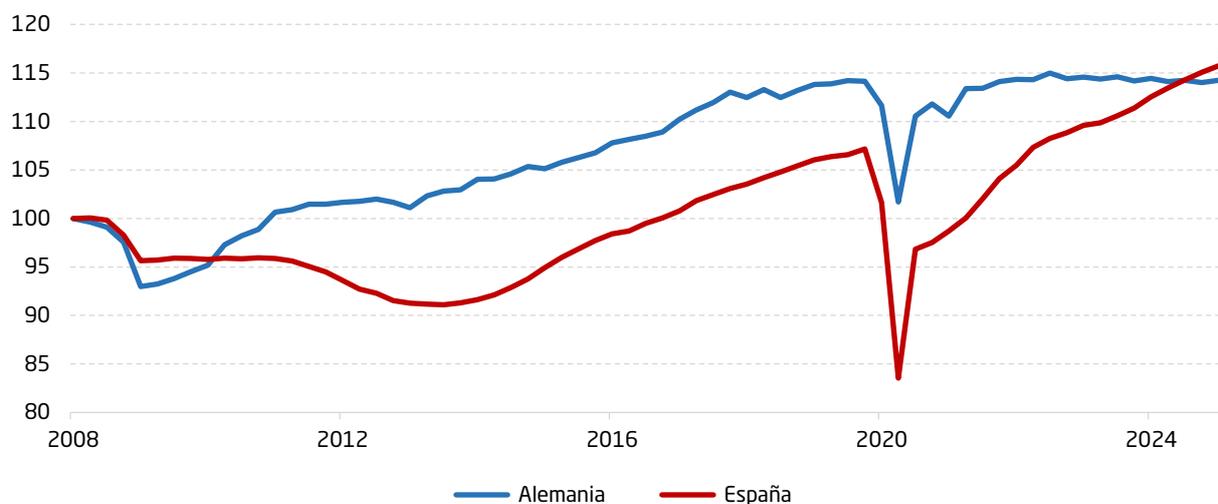
España ha destacado durante el período postcovid por ser una de las economías europeas más dinámicas. Así, por ejemplo, en 2024, el PIB registró un crecimiento del 3,2% anual frente a un crecimiento de apenas el 0,9% en el conjunto de la zona euro. Este mayor dinamismo de la economía ha permitido que España recuperara la tendencia de crecimiento previa a la pandemia y cerrara la brecha de crecimiento que se abrió a partir de la Crisis Financiera Global con países como Alemania (Gráficos 1 y 2).

GRÁFICO 1
PIB (variación anual en %)



Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 2
PIB (1T08=100)

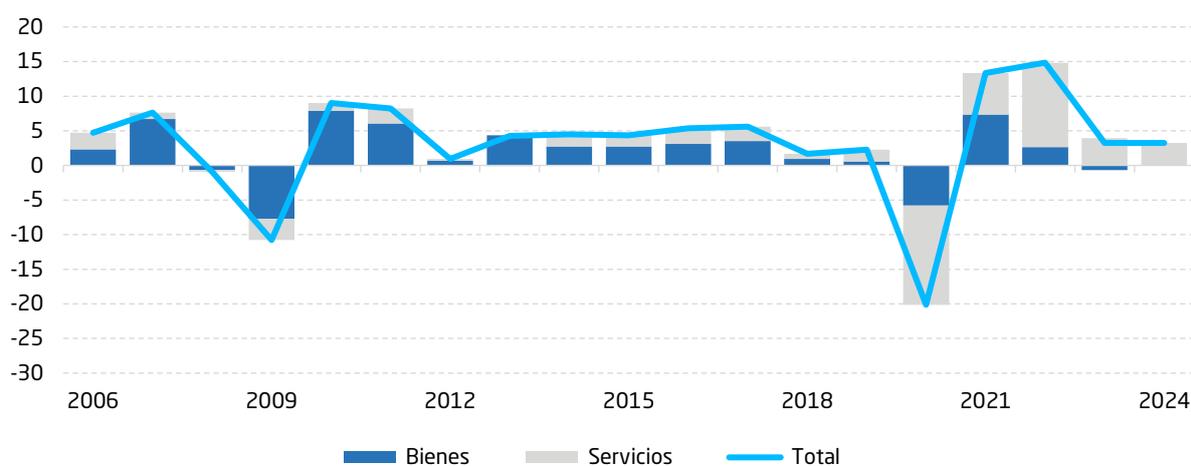


Fuente: Eurostat.

El principal motor de crecimiento en los últimos años ha sido el sector servicios. Así, los servicios fueron responsables del 80% del crecimiento del PIB en 2024 y representan más de dos terceras partes de la economía, algo más que en el caso de la zona euro. De hecho, en los últimos años, el **crecimiento de las exportaciones** ha venido especialmente determinado por los servicios, tanto turísticos como no turísticos (Gráfico 3). Todo esto es relevante teniendo en cuenta que **los aranceles establecidos por Estados Unidos se centran, especialmente, en los bienes.**

GRÁFICO 3

Contribución al crecimiento anual de las exportaciones (p.p.)



Fuente: Eurostat.

Por otra parte, **la economía parte de una situación financiera de familias y empresas, en agregado, favorable.** En este sentido, por ejemplo, la deuda del sector privado, en relación con el PIB, se encuentra en mínimos de más de dos décadas y la carga financiera, lejos de máximos, se empieza a beneficiar de la relajación de la política monetaria del Banco Central Europeo.

2. Exposición comercial de España a Estados Unidos

La economía española se encuentra relativamente salvaguardada de los aranceles por la reducida exposición comercial directa que tiene a Estados Unidos.

En este sentido, las exportaciones de bienes de España a Estados Unidos no alcanzan el 5% del total de exportaciones, lo que representa poco más del 1% del PIB. Esta exposición es menor que en el caso de países como Alemania, Francia e Italia (Gráfico 4).

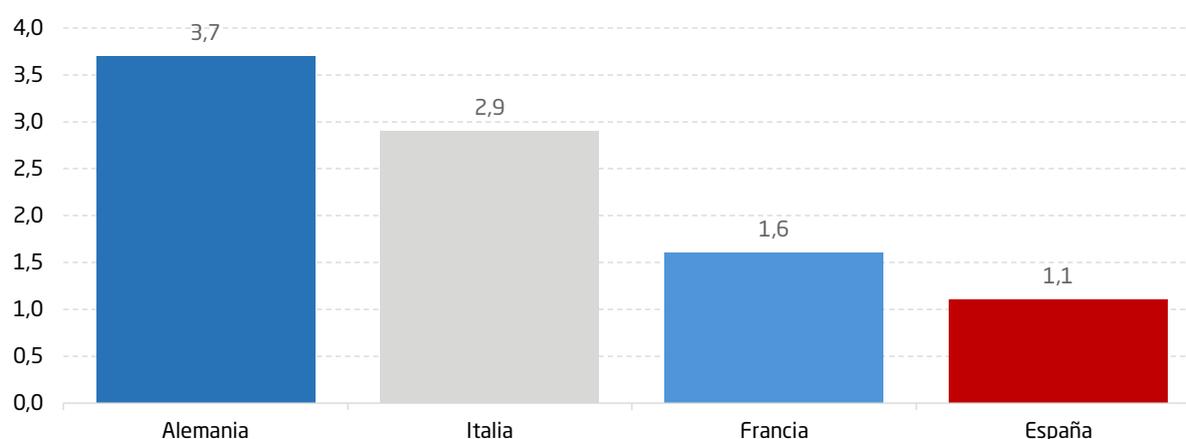
Asimismo, **una parte de las exportaciones estarían relativamente más protegidas.** En concreto, aquellas para las que existe una mayor dependencia de Estados Unidos (medido en términos de peso dentro de las importaciones de Estados Unidos desde la Unión Europea) y que, *a priori*, podrían ser más difíciles de sustituir. Si descontamos estas exportaciones, la exposición del

resto de bienes (los que tienen una relevancia menor en las importaciones de Estados Unidos) sería de alrededor del 3,4% del total de exportaciones. En cualquier caso, más allá del grado de penetración de los **productos españoles** en las importaciones de Estados Unidos, **la vulnerabilidad de estos dependerá, en última instancia, del nivel de sustituibilidad que puedan tener por producción local, la facilidad para encontrar proveedores alternativos por parte de las empresas estadounidenses y de los precios relativos frente a otras economías** que también se hayan podido ver afectadas por los aranceles.

GRÁFICO 4

Exportaciones de bienes a Estados Unidos

(% del PIB)



Fuentes: Ministerio de Economía, Comercio y Empresa y Eurostat.

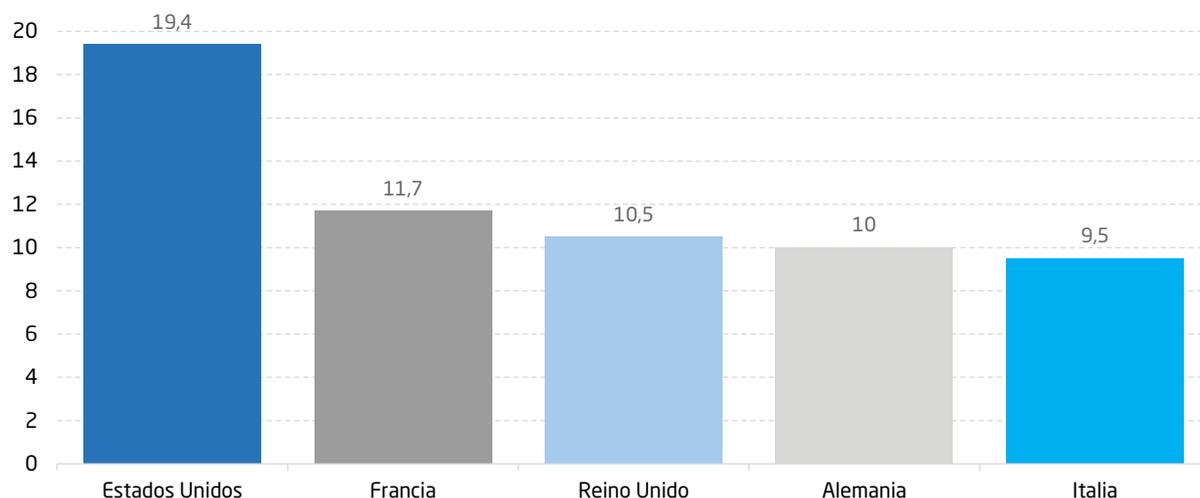
Además, aunque las diferencias son pequeñas, según datos de la OCDE, el valor añadido doméstico de las exportaciones a Estados Unidos y a la Unión Europea es menor que en el caso de otros de los principales países europeos. Ello hace que, en el margen, en España exista una menor exposición sobre los centros de producción domésticos.

Más allá de la exposición comercial en bienes, se deben considerar otros vínculos con Estados Unidos que, aunque no directamente afectados por los aranceles, pueden resultar impactados por otras vías. Este es el caso, por ejemplo, de la exposición del turismo o de la inversión extranjera directa. En el caso del **turismo**, el procedente de Estados Unidos representa el 4,6% del total recibido por España y un 7,1% del gasto que realizan los turistas internacionales, lo que equivale a un 0,5% del PIB. Este canal podría verse impactado si se confirman las perspectivas desfavorables para la economía estadounidense. Por otro lado, Estados Unidos es el país que mantiene una mayor posición de **inversión extranjera directa en España**, suponiendo, en 2022, el 19,4% del total de *stock* de inversión internacional y el 21% del total de flujos recibidos en el promedio del período 2021-2024 (Gráfico 5). **La inversión directa de Estados Unidos se concentra en los sectores de actividades inmobiliarias, comercio al por mayor y suministros de energía eléctrica.** En este caso, el impacto podría llegar por el menor incentivo a invertir, por parte de empresas estadounidenses, si la Administración Trump acaba aplicando rebajas de impuestos y fomentando la repatriación de beneficios.

GRÁFICO 5

Stock de posición de inversión extranjera directa

(2022, % del total)



Fuente: Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.

Por último, la exposición comercial de los servicios no turísticos a Estados Unidos es, también, relativamente reducida en comparación con la Unión Europea. Así, en 2022 Estados Unidos era el destino del 10,7% del total exportaciones de servicios no turísticos de España, frente al 18,2% de Alemania y el 13,7% de Francia. En términos de importancia en la actividad, estas exportaciones apenas representan un 0,7% del PIB del España.

**3. Exposición sectorial de España a Estados Unidos**

A pesar de que, en agregado, existe una reducida exposición comercial a Estados Unidos, este país representa un mercado de exportación relevante para algunos sectores de la economía española. Entre estos sectores se encuentra el agroalimentario, dentro del cual el **aceite de oliva** y el **vino** tienen una exposición significativa a Estados Unidos (alrededor del 16% del aceite y el 11% del vino exportado tiene como destino ese país). Por su lado, las exportaciones de **maquinaria** y de **material de transporte** son también unas de las más expuestas, especialmente por lo que respecta a algunos productos como motores, transformadores eléctricos, y ascensores y escaleras mecánicas. Junto con estos productos, algunos materiales de la **construcción**, como el hormigón y la cerámica, también cuentan con una importante exposición a Estados Unidos. En el caso de la cerámica, el mayor arancel propuesto a los productos procedentes de Asia beneficia relativamente a España, pero la afectación para este sector podría llegar a través de la reorientación hacia otros destinos del excedente de productos asiáticos que hayan visto frenada su entrada en Estados Unidos.

Por otra parte, la exposición directa del sector **automoción** no resulta especialmente elevada, aunque en este caso el mayor impacto puede llegar por vía indirecta, dada la intensidad de las relaciones comerciales con Alemania e Italia, países que tienen una mayor exposición a Estados Unidos en este sector. Además, se debe tener en cuenta el potencial efecto negativo de la introducción en el mercado europeo de un mayor número de vehículos provenientes de China.

Por último, existe un grupo de productos que cuentan con una elevada exposición comercial a Estados Unidos, pero para lo cuales no se ha anunciado ningún arancel, bien porque el país norteamericano presenta una elevada dependencia, por su estrategia de negociación comercial o porque están a la espera de recibir un arancel específico. Este es el caso de los **productos farmacéuticos**, algunos **minerales críticos** o el **petróleo** y otros combustibles (Tabla 1).

TABLA 1

Exportaciones a Estados Unidos por sectores en 2024

(en millones de euros y en % sobre las exportaciones de cada sector)

Sector	M. de euros	% EE. UU.
Construcción aeronáutica y espacial	1.121,6	8,5
Especialidades farmacéuticas	1.115,4	6,2
Aceite de oliva	1.070,1	16,2
Refino de petróleo	1.052,5	6,2
Motores, generadores y transformadores (excl. vehículo)	884,8	22,1
Perfumes y cosméticos	793,8	9,7
Azulejos y baldosas de cerámica	469,7	13,5
Residuos no peligrosos (chatarra y biocarburantes)	436,4	10
Otros productos básicos de química orgánica	397,1	5,4
Vinos	334,6	11
Hormigón para la construcción	327,4	45,3
Cojinetes, engranajes y órganos de transmisión	296	21
Preparados alimenticios	268,5	10,2
Otros componentes para vehículos de motor	249,3	2,3
Neumáticos	244,1	6,8
Estructuras metálicas	229,7	9
Maquinaria de elevación y manipulación	226,7	7,9
Cacao, chocolate y productos de confitería	224	9,7

Fuente: Comtrade.



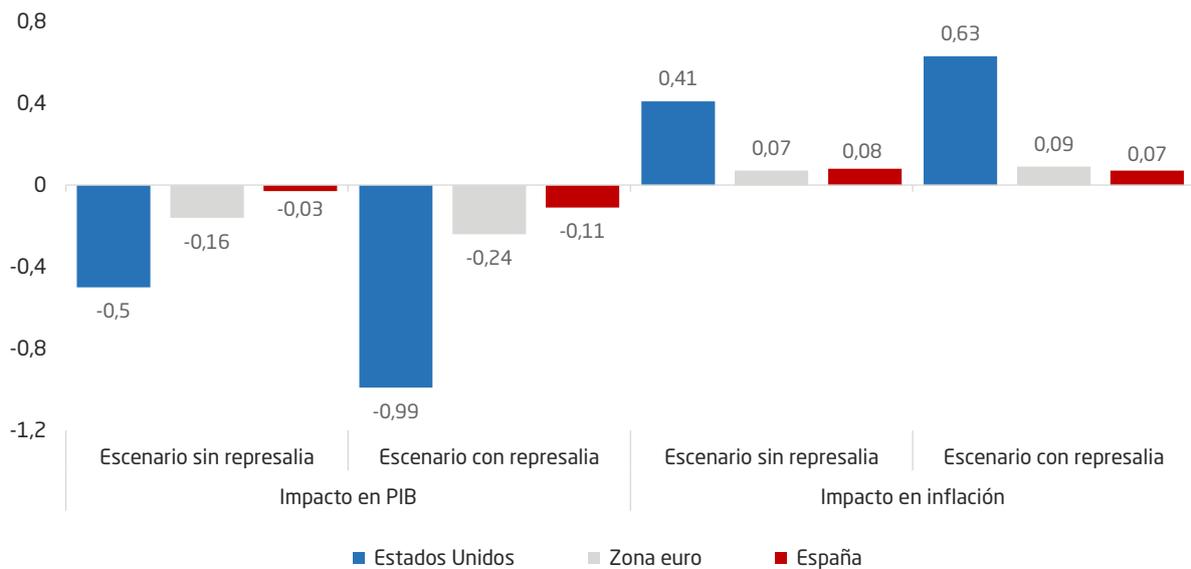
4. Estimación de los impactos económicos de los aranceles

Cualquier estimación de impacto es todavía prematura debido a las incertezas existentes relacionadas con cuestiones como la versión final de los aranceles, las negociaciones que la Unión Europea pueda establecer con la Administración estadounidense o las posibles reconfiguraciones del comercio mundial.

Dicho esto, **el endurecimiento de la política arancelaria por parte de Estados Unidos debería tener un impacto directo limitado para España** debido a la ya mencionada reducida exposición comercial a este país. Las estimaciones de organismos, como el Banco de España y Funcas, apuntan en esta misma dirección. En particular, el Banco de España estima que un arancel del 10% puede llegar a suponer un impacto negativo de una décima de PIB y una décima de mayor inflación (Gráfico 6).

GRÁFICO 6

Impacto sobre el PIB e inflación de un arancel del 10% para todas las importaciones (nivel promedio 3 años)



Fuente: Banco de España.

Por otra parte, el impacto asociado a la exportación de bienes intermedios a la UE que luego se incorporan a productos finales para ser reexportados a Estados Unidos se estima también limitado.

Estos impactos pueden verse amplificados por el entorno de incertidumbre que genera la implementación de una política arancelaria severa y errática, afectando a las decisiones de inversión y consumo de los agentes. Asimismo, también se deben considerar los impactos indirectos sobre la actividad que esta situación pueda tener en economías como la china. La AIReF,

por ejemplo, estima que la incertidumbre podría llegar a tener un impacto negativo en el PIB de hasta cinco décimas en 2025 si su nivel se mantiene elevado y no se corrige rápidamente. No obstante, las mismas estimaciones de AIREF apuntan a un posible efecto positivo de cara a 2026 si la incertidumbre se desvanece rápidamente.

5. Contrapesos de los aranceles

La economía española, como ya se ha comentado, encara este escenario de incertidumbre comercial desde un buen punto de partida, habiendo corregido desequilibrios pasados y con una inercia de crecimiento suficiente como para sobreponerse a las perturbaciones derivadas de la política arancelaria de Estados Unidos. Además, la mayoría de las estimaciones acostumbra a evaluar los impactos desde una perspectiva estática, sin contar con factores mitigantes como la reacción de las autoridades y la respuesta del tejido productivo, el cual, en los últimos años, ha evidenciado una importante capacidad de adaptación ante las diversas perturbaciones acontecidas (Brexit, pandemia, crisis energética, etc.).

Por lo que respecta a la inercia de la actividad, es importante resaltar que **una parte importante del crecimiento de la economía española en los últimos trimestres ha sido impulsada por el crecimiento de la población**, que ha permitido una mayor demanda de consumo y de inversión en construcción. Esta parte del crecimiento, desvinculada del sector exterior, puede autosostenerse en la medida en que la escasez de vivienda en el mercado residencial no empieza a ejercer como cuello de botella para las nuevas entradas de inmigración.

En cualquier caso, **existen otros factores de apoyo para la economía española, como la relajación de la política monetaria**, que propicia un entorno de menores tipos de interés más favorable para la inversión empresarial; **el despliegue de los fondos Next Generation durante estos dos próximos años**; **la fortaleza del sector turístico**, donde España se está beneficiando de la diversificación temporal; y **un mix energético que abarata el precio de la energía** respecto al promedio europeo y reduce la dependencia exterior.

En cuanto a la respuesta de las autoridades, se debe considerar tanto la ofrecida desde el ámbito nacional como aquella proveniente de instancias europeas. En el primer caso, y por el momento, el **Gobierno español** ha aprobado un **plan de respuesta a los aranceles** que pretende movilizar 14.100 millones de euros (alrededor del 1% del PIB) y que consta de medidas como avales del ICO para la financiación y ayudas para la internacionalización de las empresas más expuestas al comercio con Estados Unidos.

En la vertiente europea, y a pesar de que no se ha planteado un plan de apoyo conjunto por parte de la Unión Europea, existen iniciativas nacionales no necesariamente vinculadas a los aranceles que pueden tener repercusiones positivas en el resto de los países de la región y actuar como contrapeso al impacto de la política comercial de Estados Unidos. Este es el caso del ambicioso plan de estímulo fiscal de Alemania, que para el caso español podría representar



hasta dos décimas de crecimiento anual del PIB. Asimismo, es positivo destacar que, ante el actual contexto global, **la Unión Europea tiene bien diseñada una hoja de ruta centrada en aumentar la competitividad**. En particular, se pretende reducir dependencias externas, impulsar el mercado único, agilizar la toma de decisiones conjuntas y solucionar la falta de recursos financieros.

Además de todo esto, **debe considerarse el impulso inversor que puede significar para España la voluntad de aumentar el gasto en defensa, junto con la posibilidad, por parte del Gobierno, de acogerse a una cláusula de escape para relajar las reglas fiscales europeas**.

6. Previsiones para la economía española

En adelante, las perspectivas económicas disponibles para 2025 son favorables pese a la complejidad del entorno global. Así, los diferentes organismos esperan que la economía mantenga un notable dinamismo después de un año 2024 con un crecimiento muy elevado. En este sentido, **las últimas previsiones del FMI apuntan a un crecimiento del 2,5% anual**, siendo la única gran economía europea a la que el FMI no recortó su previsión de PIB. El crecimiento esperado vuelve a ser claramente superior al previsto para la zona euro (0,8%) (Tabla 2).

Por componentes, **se espera un crecimiento liderado por la demanda doméstica, con un buen comportamiento del consumo privado y una mayor contribución de la inversión empresarial**. En todo caso, está por ver el impacto que la incertidumbre generada en el entorno global acaba teniendo sobre esta última variable.

TABLA 2

Previsiones de PIB del FMI

(variación anual en %)

	2025	2026
Mundo	2,8 (3,3)	3,0 (3,3)
Estados Unidos	1,8 (2,7)	1,7 (2,1)
Zona euro	0,8 (1,0)	1,2 (1,4)
España	2,5 (2,3)	1,8 (=)
Reino Unido	1,1 (1,6)	1,4 (1,5)
China	4,0 (4,6)	4,0 (4,5)
México	-0,3 (2,0)	1,4 (2,0)

Nota: Entre paréntesis la previsión publicada en octubre de 2024.
Fuente: FMI.



7. Conclusiones

La economía española se encuentra relativamente bien posicionada en el nuevo entorno global marcado por la llegada de la Administración Trump al gobierno estadounidense.

Sin embargo, ello no significa que España no se vaya a ver afectada por el mayor clima de incertidumbre o las repercusiones de la guerra arancelaria en sus principales socios comerciales o en las grandes economías mundiales. Asimismo, **todavía es prematuro aventurar cuáles pueden ser los impactos definitivos para el crecimiento económico** dadas las incertidumbres todavía latentes en relación con la versión final de los aranceles y la reconfiguración que estos pueden suponer en las cadenas de valor globales y las relaciones multilaterales.

En este contexto, y dado el estrecho margen fiscal con el que cuenta la economía española, **resulta pertinente valorar la adopción de medidas orientadas a proteger los sectores y agentes más expuestos a los aranceles y abogar por una respuesta europea que no comprometa las cuentas públicas nacionales y apueste por el entendimiento y la búsqueda de nuevos mercados**, evitando represalias excesivas que conduzcan a un empeoramiento de la situación actual.

Referencias bibliográficas

AIREF (2025): «Informe sobre los presupuestos iniciales de las administraciones públicas 2025». Informe 3/25. 10 de abril, pp. 39-43.

 https://www.airef.es/wp-content/uploads/2025/04/Informes_presupuestos_iniciales/Informe-Presupuestos-Iniciales-2025.pdf

ALLOZA, M., FERDINANDUSSE, M., JACQUINOT, P. y SCHMIDT, K. (2020): «Fiscal expenditure spillovers in the euro area: an empirical and model-based assessment», *ECB Occasional Paper Series*. N.º 240, abril.

 <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op240~730f9f7f8b.en.pdf>

DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIONES (2024): «Inversiones exteriores directas. Posición 2022», *Boletín de Inversiones Exteriores*, julio.

 https://comercio.gob.es/es-es/inversiones_exteriores/publicaciones/Historico%20de%20Publicaciones/Posici%C3%B3n%20en%20Inversion%20Directa/250211_Posicion-2022-IED.pdf

ESCRIVÁ, J. L. (2025): «La evolución de la economía española en un entorno internacional incierto», *Banco de España*, 20 de febrero, pp. 4-5.

 <https://www.bde.es/f/webbe/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Gobernador/Arc/IIPP2-2025-02-20-escriva-es-or.pdf>

FMI (2025): «A critical Juncture amid Policy Shifts», *World Economic Outlook*, 22 de abril.

 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/04/22/world-economic-outlook-april-2025>



FUNCAS (2025): «El impacto en la economía española de los aranceles decretados por EE. UU.». 4 de abril.

 <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2025/04/Nota-aranceles.pdf>

RAJA S., ROUIMI, Y., KIRKER, M., DELUCIA, C., MUEHLBERGER, M., SIDOROV, P. y WALL, M. (2025): «Trade War: Revisiting The Impact of Tariffs», *Deutsche Bank Research. Focus Europe*, 28 de febrero.



Índice de Barreras Comerciales 2025

1. El libre comercio, en retroceso

El Índice de Barreras Comerciales (IBC) mide las barreras comerciales directas e indirectas impuestas por 122 países, ofreciendo, así, una mirada rigurosa al grado de apertura al libre comercio de cada economía. Las 122 jurisdicciones analizadas generan el 97 por ciento del PIB global y reúnen al 80 por ciento de la población mundial.

Esta edición supone una ampliación significativa con respecto a la última edición, de 2023, que cubría un total 88 países, lo que refleja un esfuerzo aún más ambicioso por captar el panorama cambiante de las restricciones comerciales mundiales.

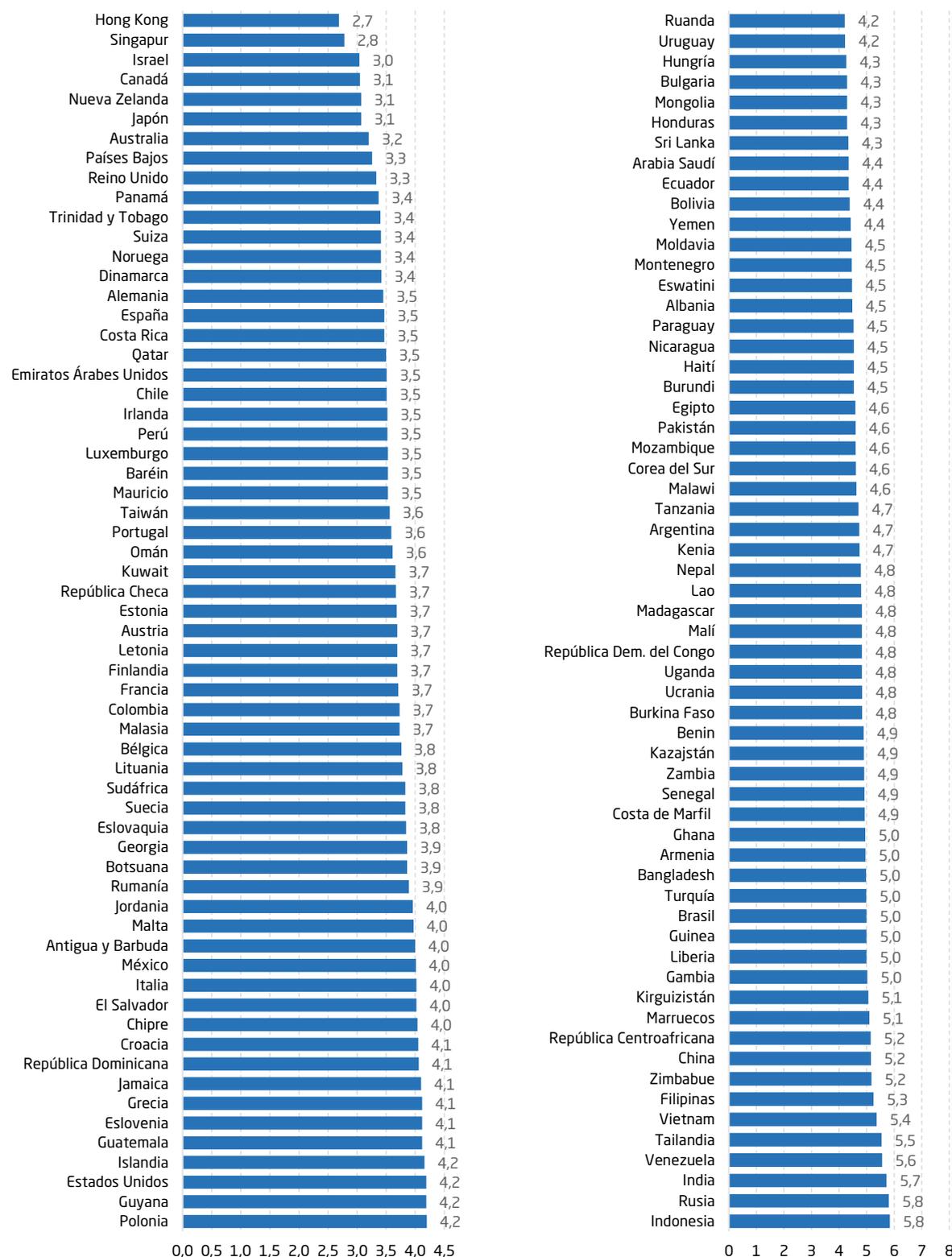
Las **barreras comerciales directas** evaluadas en el IBC se subdividen en tres grandes categorías: *aranceles*, *barreras no arancelarias* (BNA) y *restricciones a los servicios*. Se aporta, asimismo, una cuarta categoría, que alude a la *facilitación del comercio* y recoge los **fundamentos económicos** subyacentes que permiten que el comercio se desarrolle en condiciones de mercado, entre los cuales figuran el *rendimiento logístico*, la *salvaguardia de los derechos de propiedad*, las *restricciones aplicadas al comercio digital* o la *pertenencia y vinculación del país a distintos acuerdos de libre comercio* (ALC).

El Gráfico 1 permite consultar la **clasificación mundial del IBC para 2025**, de acuerdo con los datos recopilados hasta el final del primer trimestre del año. Habida cuenta del fuerte repliegue de la apertura comercial que Estados Unidos anunció en abril de 2025, las páginas posteriores presentan una estimación del impacto que tienen estas medidas en la clasificación obtenida por el país norteamericano. Sin embargo, de entrada, resulta procedente hacer una estimación de la situación general apreciada a comienzos de 2025, antes de tal desarrollo.



GRÁFICO 1

Clasificación mundial del Índice de Barreras Comerciales 2025



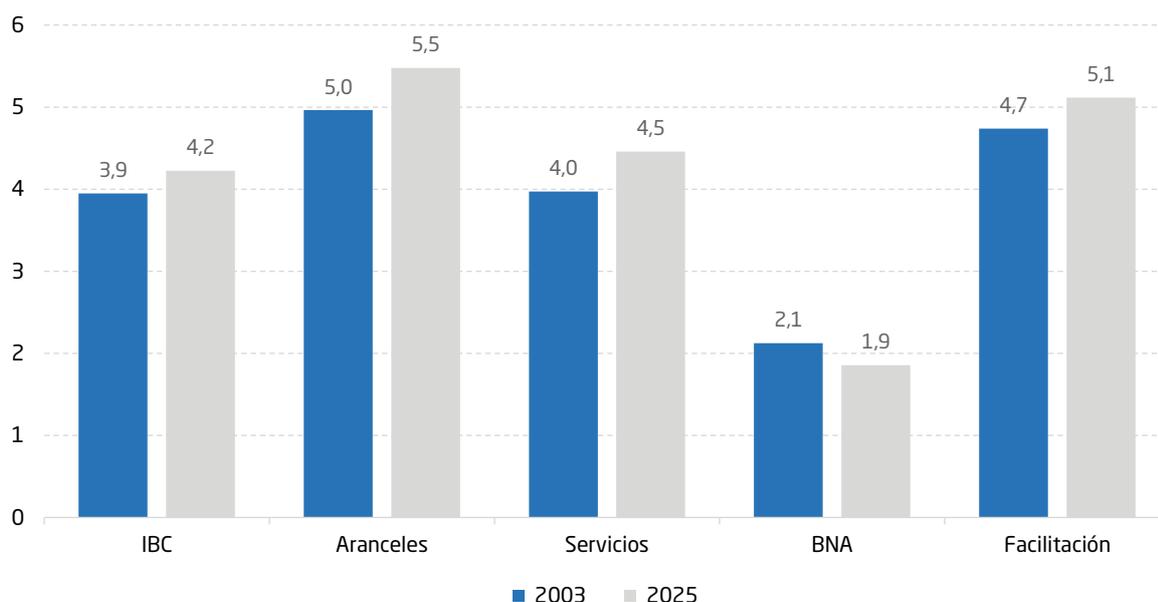
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.



La puntuación media del IBC para el año 2025 es de 4,2 puntos, en una escala de 0 a 10 puntos, donde 10 sugiere el mayor uso posible de barreras comerciales. Esto significa que, a nivel global, se ha producido un incremento del 7 por ciento en el número de barreras comerciales aplicadas por los distintos países, puesto que **la calificación media reflejada por el IBC se ha deteriorado de 3,9 a 4,2 puntos durante el último bienio**. Así lo refleja el Gráfico 2.

GRÁFICO 2

Evolución del Índice de Barreras Comerciales y sus categorías: 2023 vs. 2025



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2023 y 2025.

Como índice compuesto, el IBC recopila datos de fuentes autorizadas, como la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos** (OCDE), que ofrece información sobre las restricciones a los servicios, o la **Organización Mundial del Comercio** (OMC), que divulga información sobre las barreras no arancelarias, los aranceles y los acuerdos de libre comercio. La edición de 2025 se basa en las mejoras metodológicas introducidas en 2023, manteniendo la coherencia y adaptándose a los nuevos retos derivados de medir la apertura comercial en un contexto en el que el fenómeno de la desglobalización parece haber ido a más.

Si bien los aranceles aplicables bajo la cláusula de la nación más favorecida (NMF) y las estructuras arancelarias libres de impuestos se mantienen relativamente estables, **el IBC 2025 presenta, no obstante, un aumento notable de las barreras indirectas, como, por ejemplo, vemos con las restricciones al comercio digital (RCD)**. De hecho, estas representan una cuarta parte del pilar de simplificación y suponen el aumento más significativo, impulsado por políticas que buscan promover la «localización de contenidos» o las «restricciones al flujo de datos». Hablamos, por cierto, de restricciones que resultan más comunes y frecuentes en países y economías de ingresos altos.

La edición de 2025 incorpora un total de 34 nuevos países al Índice, entre los que se incluyen naciones que antes no estaban cubiertas por el IBC, como es el caso de Argelia, Botsuana, Camerún, Costa de Marfil, Honduras, Líbano, Malí, Mauricio, Pakistán, Panamá, Qatar, Trinidad y Tobago o Túnez, por citar algunos ejemplos. Su inclusión se ha producido gracias a la mejora de la disponibilidad de datos. Esta ampliación expande la representación regional, especialmente en el caso del África subsahariana, Oriente Medio y el norte de África. **Pasar de 88 a 122 países analizados refleja un esfuerzo deliberado por abarcar una parte más completa de la actividad económica mundial**, en consonancia con la misión del IBC de informar a los responsables políticos, las empresas y los investigadores sobre la dinámica del comercio.

Las ediciones anteriores del informe, elaboradas por Tholos Foundation a nivel global, cuentan, desde 2025, con el respaldo en España del Instituto de Estudios Económicos, encargado de la adaptación, divulgación y ampliación del informe, de acuerdo con las circunstancias propias de la economía ibérica.

2. Tendencias y cambios en las barreras comerciales

El Índice de Barreras Comerciales (IBC) de 2025 revela un mundo que lidia con un aumento del proteccionismo en un contexto de tensiones entre las grandes potencias, procesos de reconfiguración estratégica de las cadenas de suministro derivados de preocupaciones de índole geopolítico y, como ya venía siendo evidente en ediciones anteriores del informe, la rápida y cada vez más compleja digitalización del comercio.

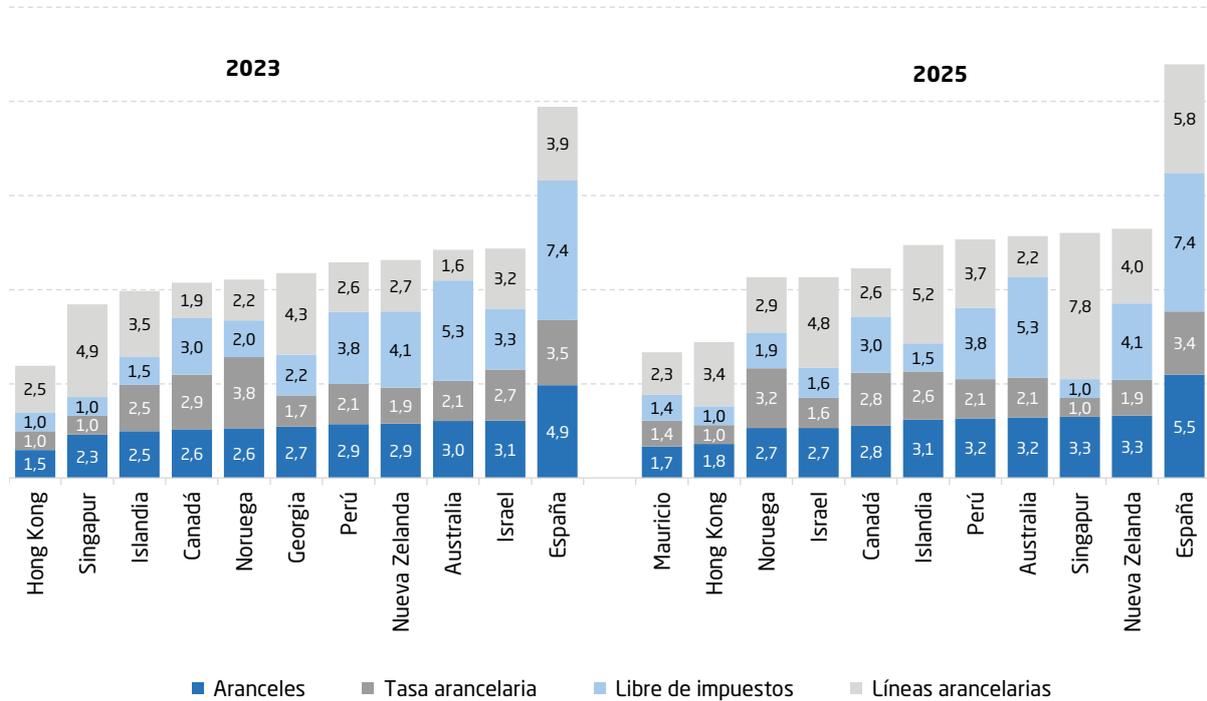
Los aranceles siguen siendo una herramienta persistente en la política comercial de economías con más bajos ingresos, como vemos en los datos de países como la India e Indonesia, que reciben puntuaciones muy bajas en lo referido a las tasas arancelarias bajo la cláusula de nación más favorecida (NMF), hasta recalar en los puestos 120 y 122 de este indicador. En cambio, las economías de altos ingresos, caso de Hong Kong y Singapur, en los primeros lugares, siguen liderando en esta categoría merced a su política de aranceles cero.

A continuación, los Gráficos 3 y 4 muestran **los cambios observados entre 2023 y 2025 en los pilares del estudio en los que se ha dado un mayor movimiento: los aranceles y la facilitación del comercio**.



GRÁFICO 3

Cambio en la puntuación de aranceles entre 2023 y 2025

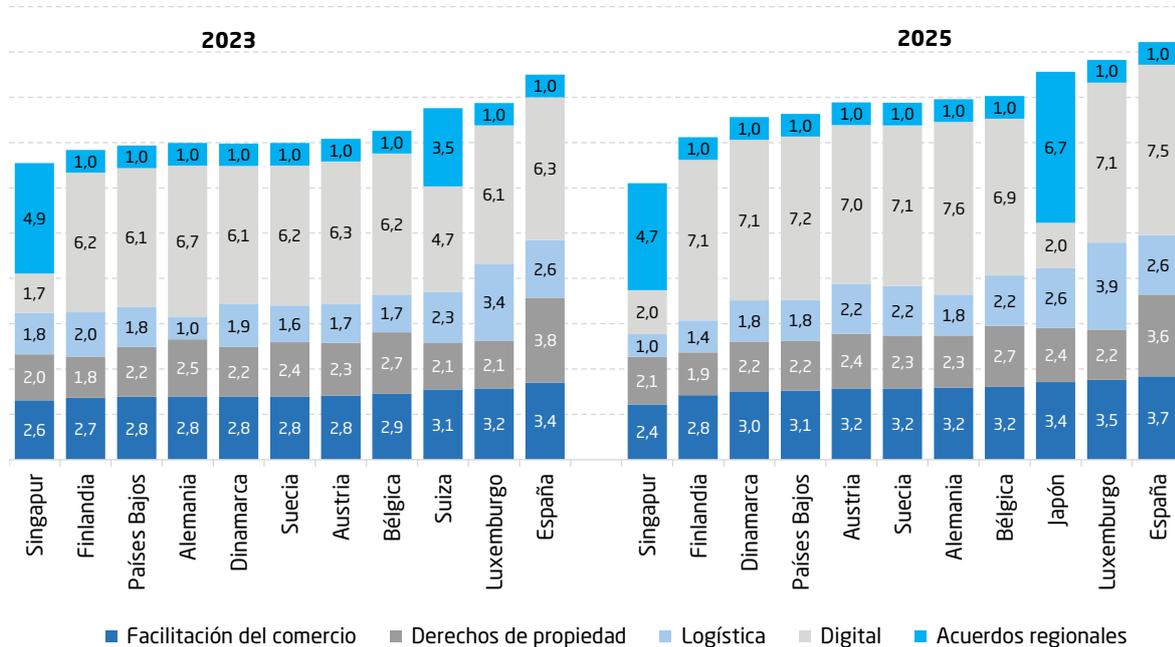


Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2023 y 2025.

En el ámbito de los **aranceles**, **Mauricio** encabeza la lista debido al reducido número de medidas arancelarias que aplica, superando a **Hong Kong**, que cae al segundo lugar. **Israel** asciende al tercero (empatado con Noruega), con buenos resultados en lo tocante a la cláusula de la nación más favorecida o NMF (puesto 4) y en la calificación dedicada a las líneas arancelarias libres de derechos (puesto 5). **Georgia**, que anteriormente ocupaba el sexto lugar, cae ahora fuera del top 10. **Australia**, muestra una mayor apertura arancelaria, debido a su baja tasa aplicable en la cláusula de la nación más favorecida (NMF), donde ocupa el octavo lugar. **Singapur**, por su parte, cae al noveno lugar, afectado por un aumento de las tarifas arancelarias que ha situado a la ciudad-estado en el puesto 107 de dicho indicador.

GRÁFICO 4

Cambio en la facilitación del comercio entre 2023 y 2025



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2023 y 2025.

En cambio, el pilar de **facilitación del comercio** revela una fuerte competencia entre las economías más libres. **Singapur** mantiene su primer puesto, mientras que **Dinamarca** asciende al tercero impulsada por la solidez de sus derechos de propiedad, donde alcanza el tercer lugar en esa categoría.

Por su parte, los **Países Bajos** caen al cuarto lugar de la clasificación general de facilitación y también salen penalizados por la adopción de una medida nacional de localización de contenidos digitales, además de otras restricciones básicas de la UE.

En este análisis, **Japón** pasa a figurar dentro del top 10 de facilitación del comercio, hasta encaramarse a la novena posición, al margen de las restricciones al comercio digital que se han visto en Estados Unidos o China. En cambio, **Suiza** sale de las diez primeras posiciones, al verse severamente lastrada por sus puntuaciones en lo tocante al comercio digital, donde apenas ocupa el puesto 112.

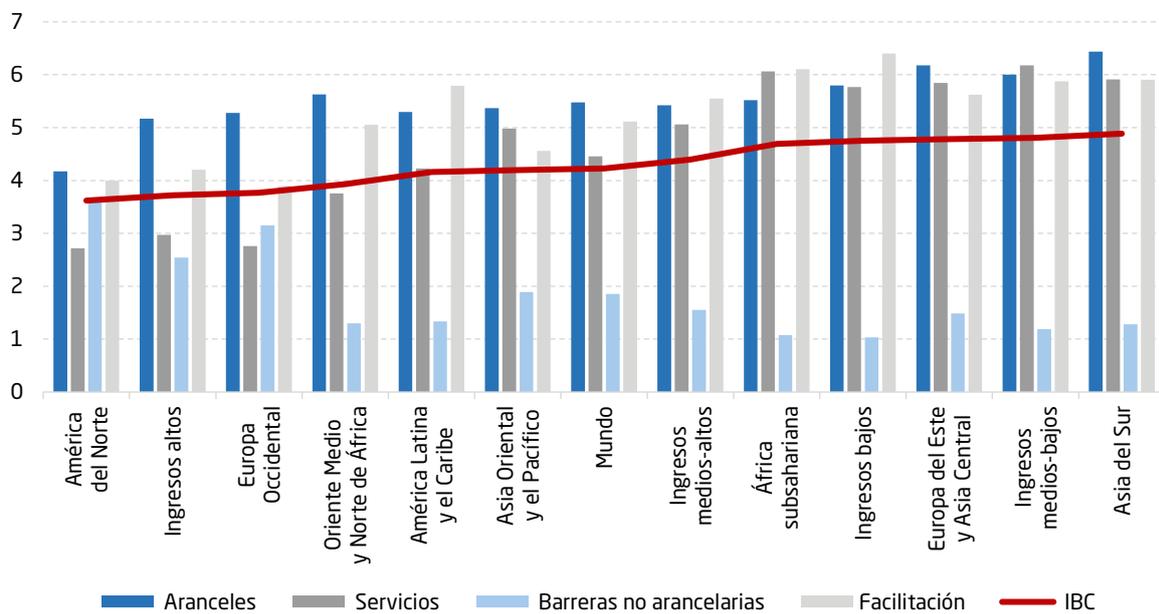
Lo cierto, de hecho, es que **las restricciones al comercio digital han aumentado en todo el mundo**. Incluso los países con mejor nota en el pilar de facilitación se encuentran en el cuartil inferior de ese indicador. **En Asia y en Europa, países de ingresos altos y medio-altos han entrado en una aparente competencia por establecer normas más restrictivas al comercio digital**. En el caso específico de **Asia, los mercados más restrictivos en materia de localización de contenidos y medidas de seguridad son China, India y Vietnam**. En la **Unión Europea destaca la**



naturaleza restrictiva en materia de flujo de datos, barreras onerosas e impuestos digitales, amén de multas y sanciones que también restringen la innovación y la competencia.

Es cierto que España se encuentra entre las veinte primeras economías en el apartado de facilitación del comercio del IBC, sin embargo, esto se debe a los acuerdos comerciales regionales en el área comunitaria. **El gran lastre de nuestro país es el tratamiento de los servicios digitales**, cuya puntuación es de 7,5, un 19,4 por ciento más que en el informe de 2023, a raíz de la introducción de la llamada *Tasa Google*, entre otros factores.

GRÁFICO 5
Barreras comerciales por grupos de ingresos y regiones



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2023 y 2025.

En el IBC 2025, **las regiones de Oriente Medio y Norte de África, así como las de Asia Oriental y el Pacífico, se suman a las de Europa Occidental y América Latina y el Caribe, conformando, de este modo, el bloque de naciones cuya nota media se sitúa por debajo de la media mundial** (Gráfico 5). En cambio, **América del Norte lidera como la región menos restrictiva**, impulsada por la buena nota de Canadá (4.º) y un resultado medio en el caso de Estados Unidos (60.º), merced a las fuertes puntuaciones de ambos países en el área de facilitación (4,1 y 3,9, respectivamente).

Europa Occidental obtiene un IBC medio de 3,8 puntos, aunque las barreras no arancelarias (un aspecto en que, por ejemplo, Alemania ocupa el puesto 99) y las restricciones al comercio digital (donde destacan, para mal, los resultados de España, Italia, Hungría, Alemania y Francia, que ocupan los puestos 118, 119, 120, 121 y 122 de este indicador) hacen que el rendimiento de la región sea peor de lo que se daría en ausencia de estas trabas.

La región de Asia Oriental y el Pacífico presenta resultados extremos, con Hong Kong y Singapur destacando en primer y segundo lugar, mientras que Indonesia (en última posición) y Vietnam (puesto 117) obtienen muy malos resultados en el pilar dedicado a los aranceles (7,1 y 6,8 puntos, respectivamente), así como en el grado de restricciones a los servicios (7,4 y 8,2 puntos, en cada caso). **Asia meridional figura como la región más restrictiva**, con un IBC medio de 4,9 puntos. Influyen, para mal, las calificaciones de India (puesto 120), Bangladesh (puesto 105) y Pakistán (puesto 83), tres países que recurren en exceso a los aranceles. Así, por ejemplo, el *ranking* de la India en el apartado dedicado a la cláusula de la nación más favorecida (NMF) es 119, siendo su posición en lo referido a las restricciones a los servicios igualmente decepcionante, puesto que el país recalca en el puesto 96 de la lista.

En comparación con América del Norte, Europa Occidental y los países de ingresos más altos, **los países de otras regiones o de otros niveles de ingresos apenas utilizan las barreras no arancelarias, que no se erigen como una restricción comercial relevante en tales casos**. En su lugar, **estos países utilizan los aranceles para bloquear el libre comercio**. Su nota también está mermada por una deficiente facilitación del comercio y un mayor grado de restricciones a los servicios. Por tanto, **las herramientas preferidas para restringir el comercio internacional son distintas dependiendo de las áreas económicas y los niveles de renta de los países estudiados**.

África Subsahariana muestra una mejora en el índice, en parte merced a la incorporación de nuevos países como Mauricio (puesto 25 en la clasificación general y líder en el pilar dedicado a aranceles), si bien otros países como Zimbabue (puesto 115 en la clasificación general y 101 en el *ranking* dedicado a los aranceles) mantienen la nota media regional en 4,7 puntos.

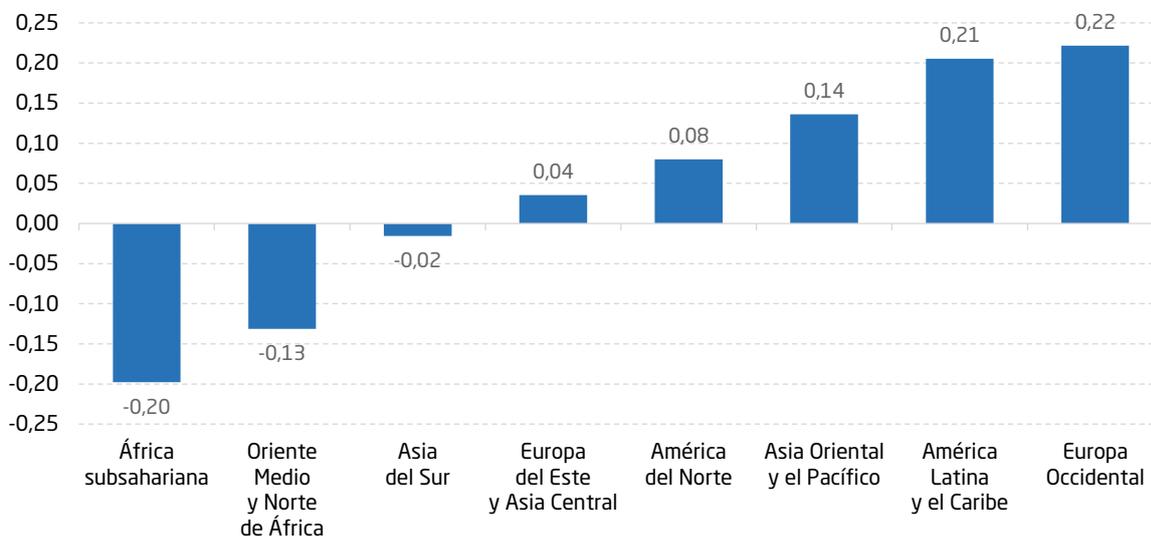
América Latina y el Caribe, por un lado, y Oriente Medio y África del Norte, por otro, registran una calificación media de 4,2 y 3,9 puntos, respectivamente, con Chile e Israel alcanzando valores atípicos en sus regiones, merced a lo reducidos que son sus aranceles (con puntuaciones de 3,8 y 1,6 puntos, respectivamente, en lo referido a la cláusula de la nación más favorecida, NMF). **Europa Central y Oriental y Asia Central**, con Georgia como país más destacado (puesto 23), **presentan aranceles moderados** (3,3 puntos, de media) y niveles de facilitación algo menos halagüeños (5,3 puntos). Georgia destaca también en el ámbito del comercio digital, donde es el país con menos trabas de toda la región.

Las mejoras en la categoría dedicada a la **facilitación de los intercambios comerciales** (Gráfico 6) están lideradas por el África subsahariana (-0,20 de disminución en este tipo de barreras), lo que refleja una mejor logística, mientras que Asia Oriental y el Pacífico empeoran su nota (+0,14), al igual que sucede en América Latina y el Caribe (+0,21) y, especialmente, en Europa Occidental (+0,22), debido al aumento de las restricciones al comercio digital (RCD).



GRÁFICO 6

Cambios en la categoría de facilitación del comercio entre 2023 y 2025

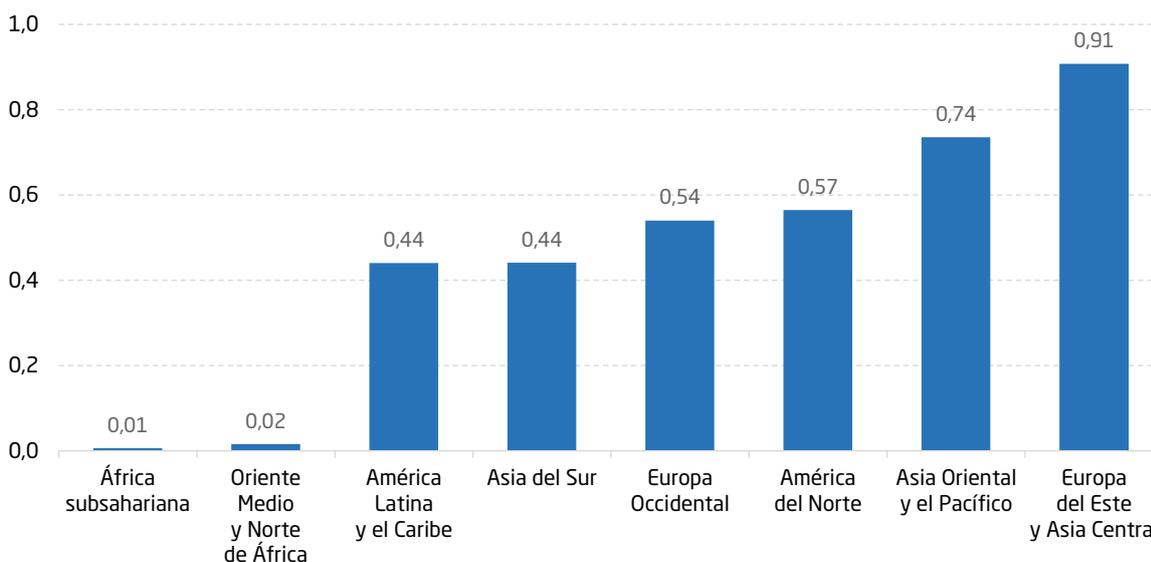


Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2023 y 2025.

Los **cambios arancelarios** entre 2023 y 2025 presentados en el Gráfico 7 muestran que **África subsahariana registra el menor aumento del ranking** (0,01), mientras que **Europa del Este y Asia Central arrojan el mayor aumento** (0,91), impulsados por Turquía, que aumenta su resultado en lo tocante a la cláusula de nación más favorecida (NMF), que pasa del 10,7 al 16,2 por ciento.

GRÁFICO 7

Cambios en la categoría de aranceles entre 2023 y 2025



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2023 y 2025.

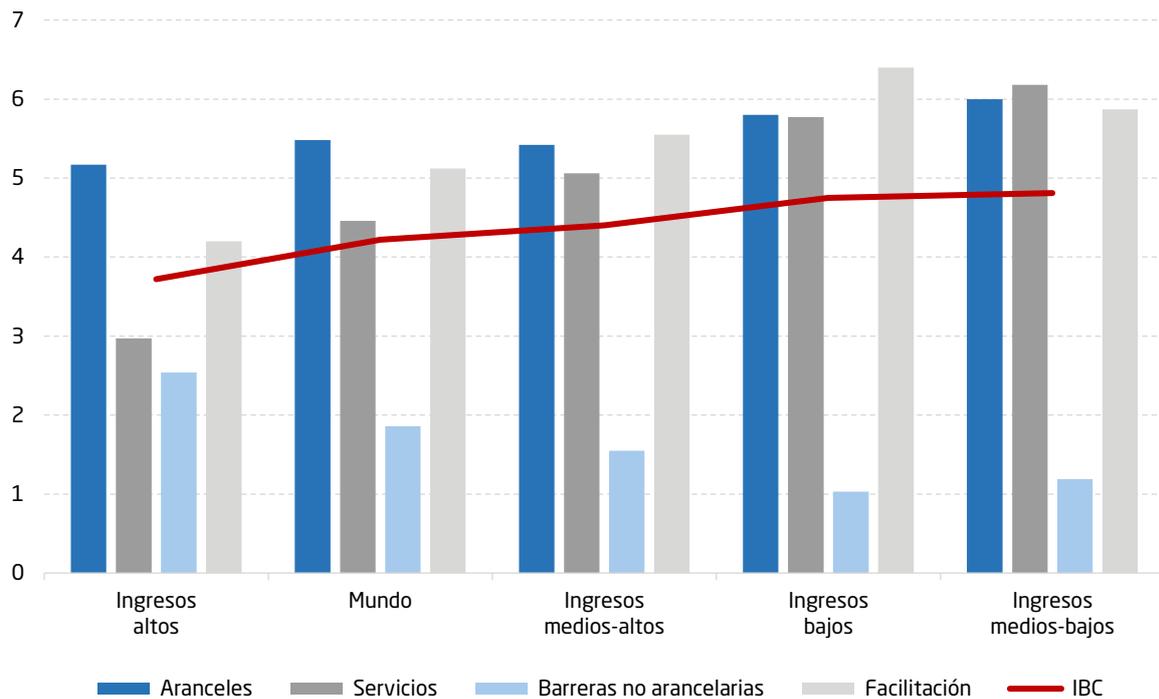


Desde la perspectiva del **nivel de ingresos** (Gráfico 8), **las economías de ingresos altos son las menos restrictivas, con un IBC medio de 3,7 puntos**, lideradas por Hong Kong (puesto 1) y Singapur (puesto 2), aunque los países en este grupo de ingresos son los que más recurren a la adopción de barreras no arancelarias (BNA).

Los países con niveles de renta media-alta presentan una calificación media de 4,4 puntos, con Indonesia, por ejemplo, en el puesto 122, a raíz de una combinación de aranceles elevados y restricciones notables en los servicios.

En cambio, en el grupo **países de ingresos medios-bajos**, cuya **nota media es de 4,8**, vemos a países como la India (puesto 120) y Vietnam (puesto 117). Por último, los **países de ingresos bajos**, como Yemen (puesto 73), enfrentan dificultades evidentes en materia de facilitación del comercio, aspecto en el que la economía yemení figura en el último lugar de la tabla, con una puntuación de 7,1.

GRÁFICO 8
Índice de Barreras Comerciales 2025 por nivel de ingresos



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2023 y 2025.

Además de los vínculos regionales o de los análisis basados en el nivel de renta de las distintas economías analizadas, no se puede ignorar que la dependencia de la trayectoria puede superar las similitudes entre los grupos regionales y de ingresos.

Por ejemplo, el grupo de países a veces referido como CANZUK (formado por Canadá, Australia, Nueva Zelanda y el Reino Unido) se extiende geográficamente por todo el mundo y, sin embargo, sus puntuaciones son mucho más cercanas entre sí que en relación con las medias regionales de cada una de las demarcaciones en que se ubican dichas economías. Vale la pena señalar, por otro lado, que todos los países de dicho grupo se encuentran entre los diez primeros clasificados del IBC.

3. Resultados del Índice de Barreras Comerciales por categorías de análisis

3.1. Aranceles

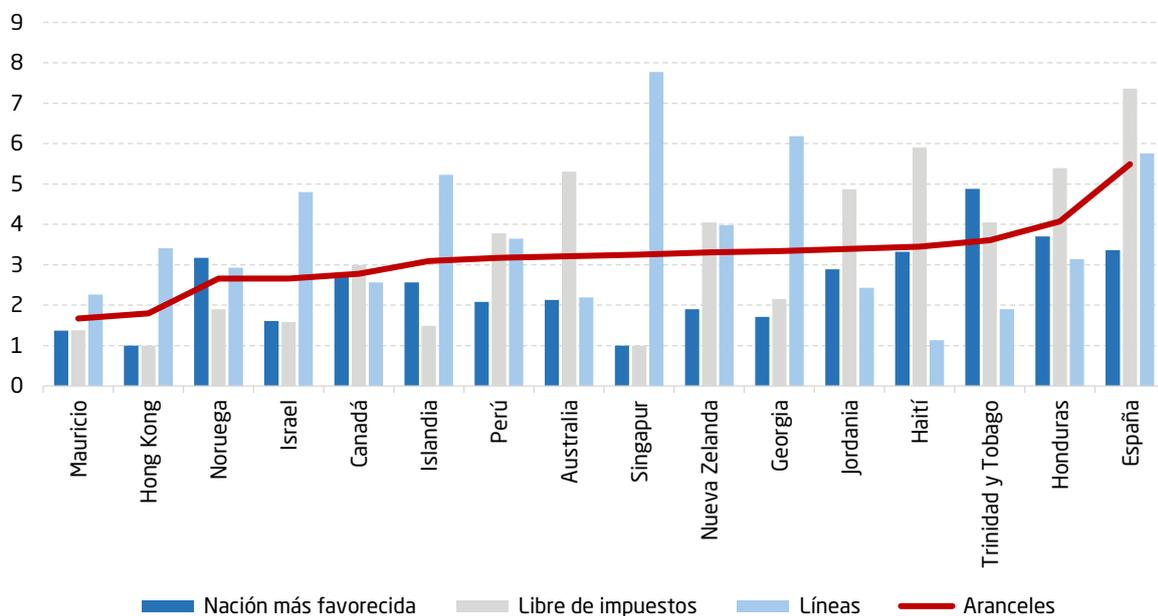
El componente dedicado a los aranceles **mide el uso de los aranceles bajo la cláusula de nación más favorecida (NMF), así como el porcentaje de líneas arancelarias libres de derechos y el número total de líneas arancelarias observadas en cada país.**

Los aranceles siguen siendo una barrera comercial fundamental, especialmente para las economías de bajos ingresos que buscan ingresos o protección de la industria nacional. Atendiendo a la cláusula de la nación más favorecida (NMF), **el arancel medio de los 122 países incluidos en el IBC 2025 es del 7,6 por ciento.** Ajustando esta tasa a la escala de las evaluaciones del IBC, esto supone una calificación media de 4,6 puntos en dicho apartado, lo que se traduce en un incremento del 8,7 por ciento con respecto a los datos del IBC 2023, en el que se incluían 88 países. Esto refleja un **claro avance del proteccionismo arancelario durante los últimos años.**

Esta tendencia se observa en los países de ingresos altos, cuyos aranceles promedio, según la cláusula de la nación más favorecida (NMF), han subido hasta el 5,1 por ciento. **Las economías con un nivel de renta más alto, caso de Hong Kong y Singapur, mantienen una política de arancel cero en todas las líneas de producto existentes, destacando así la conexión entre una mayor apertura comercial y un más alto nivel de bienestar y riqueza.**



GRÁFICO 9

Índice de Barreras Comerciales 2025. España y los 15 países líderes en materia de reducción de aranceles

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2023 y 2025.

Entre los 15 países con menos aranceles (Gráfico 9) vemos una mezcla de naciones pequeñas, que han consolidado modelos abiertos y dependientes del comercio, así como otros casos estratégicos un tanto atípicos. En el componente dedicado a la cláusula de la nación más favorecida (NMF), **Hong Kong** y **Singapur** lideran claramente la clasificación al imponer un modelo de *aranceles cero* y mantener la totalidad de sus líneas arancelarias libres de impuestos. Esto encarna el ideal de los modelos de libre comercio puro.

Sin embargo, **Mauricio** lidera este pilar, debido a que no solamente tiene una política de *aranceles cero*, sino que, además, presenta un escaso número de líneas arancelarias. En cambio, Singapur ocupa el puesto 107 en dicho indicador. Por otra parte, la entrada de **Israel** en los tres primeros puestos se apoya en una puntuación de 1,6 en lo referido a la cláusula de la nación más favorecida (NMF) y una puntuación de exención de derechos de 1,6. Estos resultados ponen de relieve su integración en las cadenas de suministro mundiales, un logro más que notable para una economía de Oriente Medio.

En la lista de los quince países con menos aranceles encontramos una gran diversidad de ingresos y grupos regionales. En cabeza se encuentra **Mauricio**, que figura tanto en el grupo geográfico del África subsahariana como en el de los países de ingresos medios-altos. Los cinco siguientes están en la lista de los países de ingresos altos ubicados en Asia Oriental, Europa Occidental, América del Norte y Oriente Medio (**Hong-Kong**, **Noruega**, **Israel**, **Canadá** e **Islandia**), así como **Perú**, que recalca en séptimo lugar, aun siendo un país de renta media-alta ubicado

en América Latina. Por último, en los puestos 12 y 13 se encuentran **Jordania** y **Haití**, países de ingresos medios-bajos que figuran seguidos de una mezcla de países de ingresos altos, medios-bajos y medios-altos de América Latina.

Muchos países tienen margen para mejorar su puntuación en materia de aranceles ampliando el número de líneas arancelarias libres de derechos y apostando por tipos arancelarios medios inferiores al promedio, es decir, con niveles inferiores al umbral de 5 por ciento.

Por último, el menor número de líneas arancelarias observado en los países de ingresos medios-bajos y medios-altos podría indicar una menor capacidad institucional para controlar las fronteras y hacer cumplir la normativa en líneas de suministro más complejas, puesto que esta tendencia sí se observa en los países dinámicos de ingresos altos. Al mismo tiempo, **los países de renta alta con líneas arancelarias por encima de la media muestran un proteccionismo selectivo**, en lugar de instituciones eficientes y eficaces que pretenden tratar todos los productos de la forma más similar posible.

España se encuentra en la posición 61 de este indicador, aunque su situación se explica, esencialmente, por barreras comerciales impuestas a nivel comunitario, por parte de la Unión Europea. En este sentido, son especialmente altas las puntuaciones relativas a los productos libres de aranceles y a las líneas gravadas con tarifas. De este modo, la puntuación final de nuestro país es de 5,5, lo que nos sitúa lejos de los países líderes en este campo.

3.2. Restricciones a los servicios

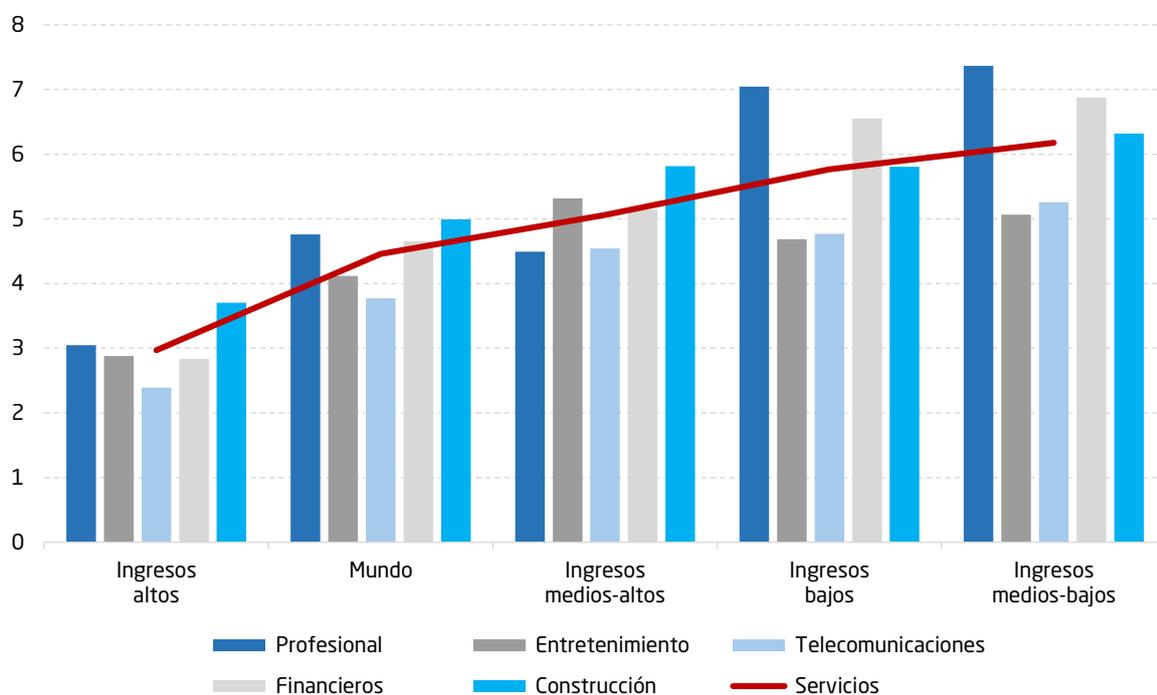
El componente dedicado a los servicios evalúa las **restricciones** a su prestación basándose en cinco sectores clave: **profesional, entretenimiento, telecomunicaciones, financiero y construcción**. **La puntuación media global en este pilar es de 4,5**, frente a 3,9 en el IBC de 2023.

El Gráfico 10 revela marcadas **disparidades entre los distintos niveles de ingresos**. **Las economías de ingresos altos registran una nota media de 2,9**, siendo los sectores de **telecomunicaciones (2,4) y financiero (2,8) los que encarnan mercados abiertos a la competencia extranjera**.

La puntuación de los países de ingresos altos es tan baja que, de hecho, se puede apreciar una enorme diferencia, del 40 por ciento, con respecto al siguiente grupo de ingresos. Esto hace que la media mundial sea inferior a la de todos los demás grupos de ingresos. Así, **los países de ingresos medios-altos tienen una media de 5,1**, siendo los servicios de **entretenimiento (5,3) y construcción (5,8) los que enfrentan mayores restricciones**, a menudo debido a requisitos locales en materia de propiedad, contenidos y contratación pública.



GRÁFICO 10

Índice de Barreras Comerciales 2025. Restricciones a los servicios por grupos de ingresos

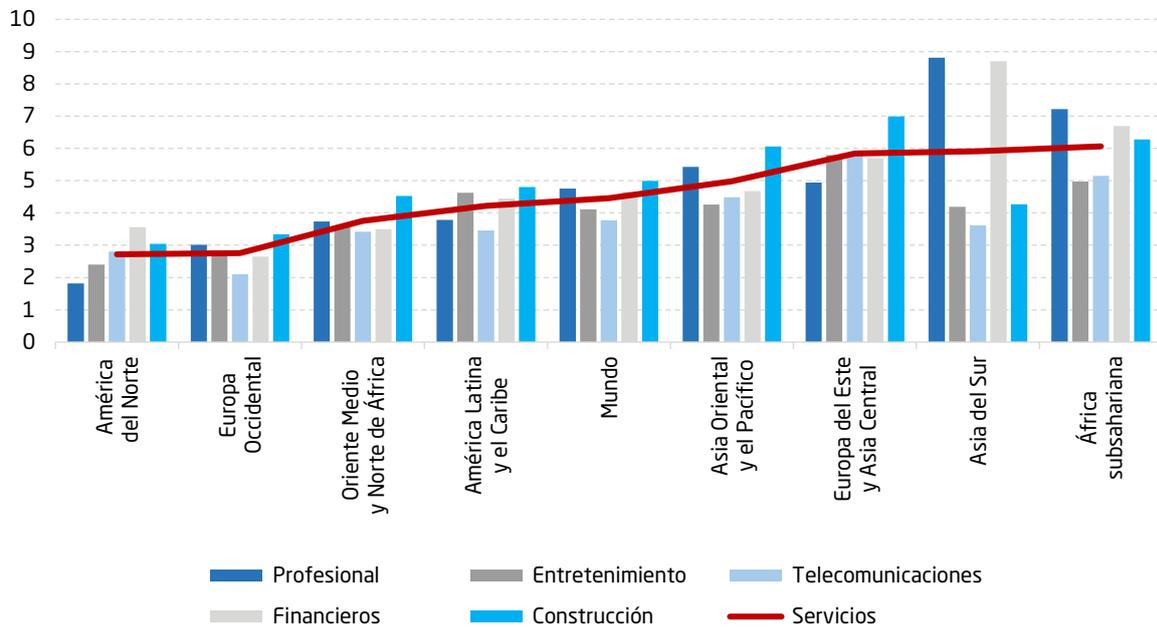
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

Indonesia ocupa el último lugar en este pilar y, de hecho, ha sido objeto de distintos estudios de caso por las severas restricciones que impone a los servicios de teléfonos inteligentes que, en la práctica, impiden que el iPhone y otros modelos similares puedan llegar a su mercado, debido a los requisitos en materia de contenido. **Los países de ingresos medios-bajos tienen una nota media de 6,2**, siendo los servicios profesionales los más restringidos, lo que se deriva en una nota de 7,4 en dicha métrica. Esto es especialmente marcado en países como la India, que recalca en el puesto 120 de la lista general y, también, de esta subcategoría en particular.

Por otro lado, el Gráfico 11 presenta las **variaciones regionales** en esta categoría. **África subsahariana es el área geográfica más restrictiva, con una media de 6,1**, destacando especialmente las elevadas barreras profesionales (7,2 puntos) y financieras (6,7). En el **Asia Meridional, los servicios profesionales (8,8) están sujetos a escenarios especialmente restrictivos**. **Europa del Este y Asia Central figuran a continuación con 5,8**, sobre todo por las restricciones a la construcción (6,9). **América del Norte tiene el marco más abierto, con una nota de 2,7**. Estados Unidos ocupa el decimotercer puesto en dicha categoría. **Europa Occidental se sitúa cerca de empatar con Estados Unidos y Canadá, puesto que logra una puntuación regional de 2,8**.

GRÁFICO 11

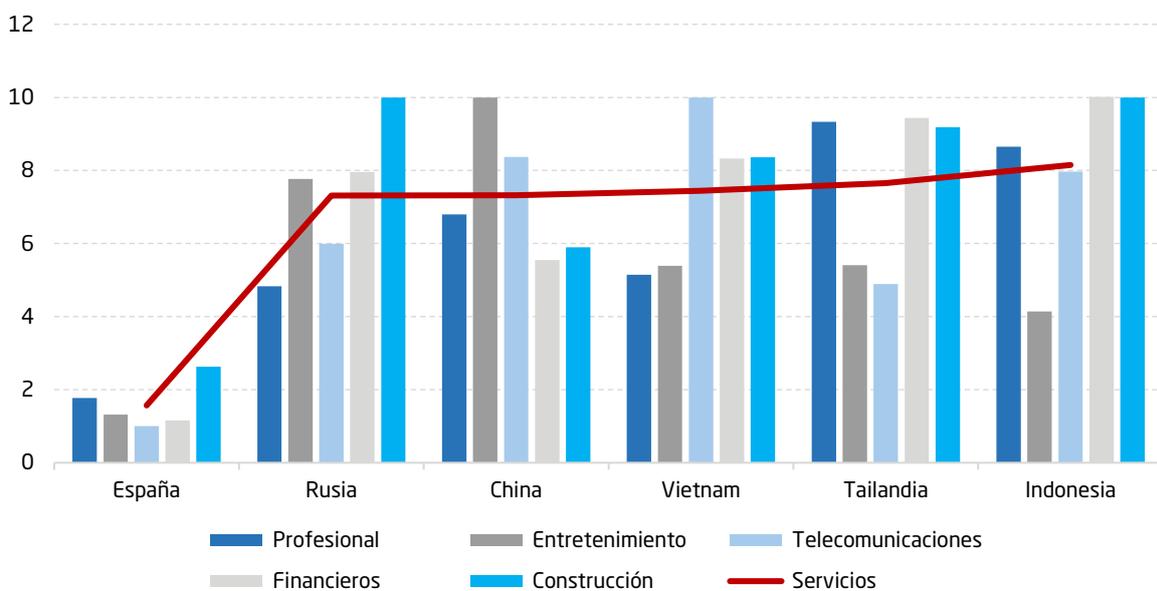
Índice de Barreras Comerciales 2025. Restricciones a los servicios por grupos de regiones



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

GRÁFICO 12

Índice de Barreras Comerciales 2025. España y los 5 países más restrictivos en el comercio de servicios



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.



En el Gráfico 12 vemos los **países más restrictivos en materia de servicios**, de acuerdo con los datos tomados del Índice de Restricción del Comercio de Servicios que elabora la OCDE y cuya última versión consultada para el IBC data del ejercicio 2024.

Las restricciones de Rusia son coherentes con su posición anterior a la guerra y no reflejan las adicionales desde su invasión a gran escala de Ucrania. **Rusia restringe severamente la construcción (10) y los servicios financieros (7,9)** para favorecer a las empresas nacionales frente a las demás. Del mismo modo, **China** (puesto 119 en este subíndice) **aparece en la siguiente posición, con una nota igualmente preocupante de 7,3 puntos**, resultado de severas restricciones en el entretenimiento (10) y las telecomunicaciones (8,4). Esto pone de relieve una postura altamente restrictiva con respecto a la entrada de servicios electrónicos ofrecidos desde el extranjero.

Vietnam (puesto 117 en la clasificación general) obtiene la máxima puntuación en cuanto a las barreras a las telecomunicaciones (10), mientras que **Tailandia** (puesto 118 de la clasificación general) obtiene 9,6 puntos en servicios financieros e **Indonesia** (puesto 122 de la tabla) consigue en este epígrafe una nota de 10. Estos dos últimos países imponen fuertes restricciones a la construcción (9,2 y 10 puntos, en cada caso), lo que subraya una tendencia regional tendente a primar la sustitución de importaciones mediante el levantamiento de barreras de distinta índole a los servicios.

Para comparar estos resultados con la realidad de nuestro país, se ha añadido a **España** en el Gráfico 12. Nuestro país destaca en esta categoría, en términos comparados y también absolutos, puesto que **los 1,6 puntos cosechados en dicha evaluación se traducen en la cuarta mejor nota de esta subcategoría**.

En el caso específico español, las categorías con mejor desempeño son las de telecomunicaciones y servicios financieros, si bien, en general, todas las métricas analizadas se encuentran por debajo de los 2 puntos, con la excepción de los servicios de construcción (2,6).

3.3. Barreras no arancelarias

El componente de barreras no arancelarias (BNA) del IBC recoge las barreras no arancelarias (BNA), que son **restricciones reglamentarias que, con frecuencia, resultan ser más costosas que los aranceles u otras restricciones** que, *a priori*, resultan más visibles. Entre este tipo de trabas figuran las *subvenciones a la exportación*, las *restricciones cuantitativas*, las *salvaguardias*, las *medidas sanitarias y fitosanitarias* (MSF), los *contingentes arancelarios* (CA) y medidas bilaterales como los *derechos compensatorios* (DC) y los derechos *antidumping* (AD).

Los datos tomados para el presente epígrafe del informe proceden del Portal Integrado de Información Comercial (I-TIP) que mantiene el servicio estadístico y de información de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que garantiza una cobertura completa y actualizada.



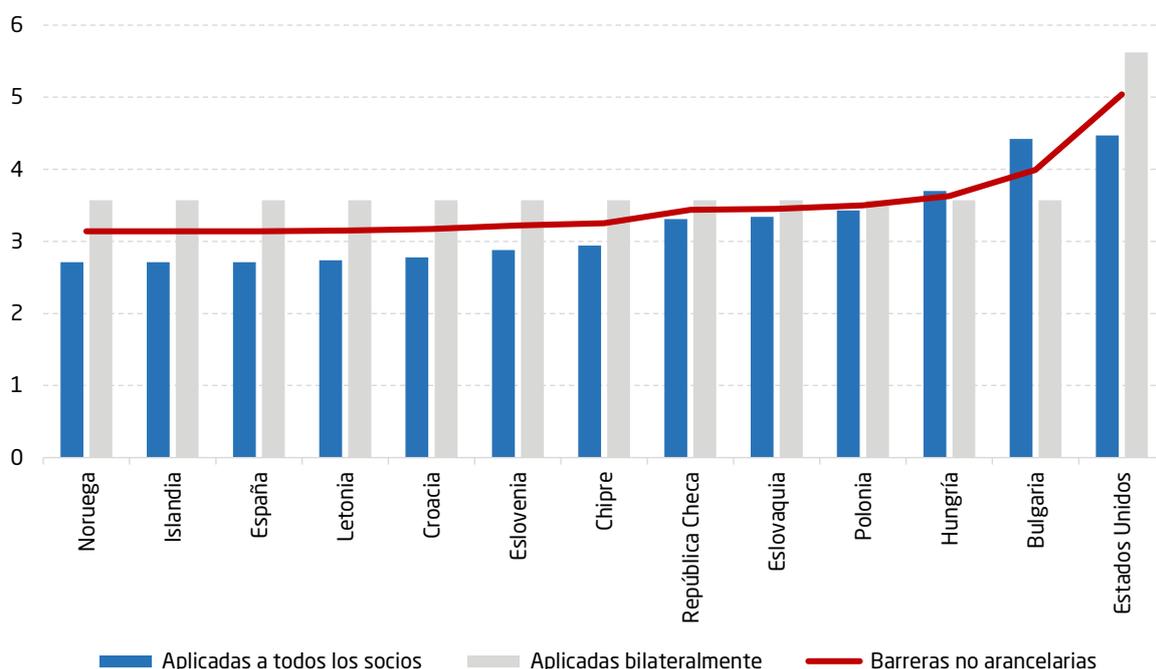
La puntuación media mundial en lo tocante a las barreras no arancelarias (BNA) es de 1,9, lo que refleja que estas herramientas no se utilizan tanto a nivel global como ocurre con otro tipo de barreras comerciales.

El Gráfico 13 refleja cuáles son los países que más utilizan las barreras no arancelarias, todos ellos de Europa Occidental. España figura entre ellos y Estados Unidos obtiene la peor calificación del IBC en esta medición específica, con una nota de 5,04 puntos, por debajo de lo esperable en una economía que alcanza un *ranking* 60 en la posición general.

Por otro lado, el Gráfico 14 muestra una tendencia clara: a saber, que las economías de ingresos altos tienen una peor puntuación en materia de barreras no arancelarias (BNA), con una calificación media de 2,5. Estados Unidos se incluye en este grupo y ocupa el último lugar en el pilar de BNA, con una puntuación de 5, aunque en la clasificación general ocupa el puesto 60. De las medidas aplicadas a todos los socios comerciales, Estados Unidos lidera en la categoría dedicada a medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) debido a numerosas regulaciones que exigen inspecciones, licencias y documentación para la importación de productos agrícolas.

GRÁFICO 13

Índice de Barreras Comerciales 2025. Países con barreras no arancelarias más restrictivas



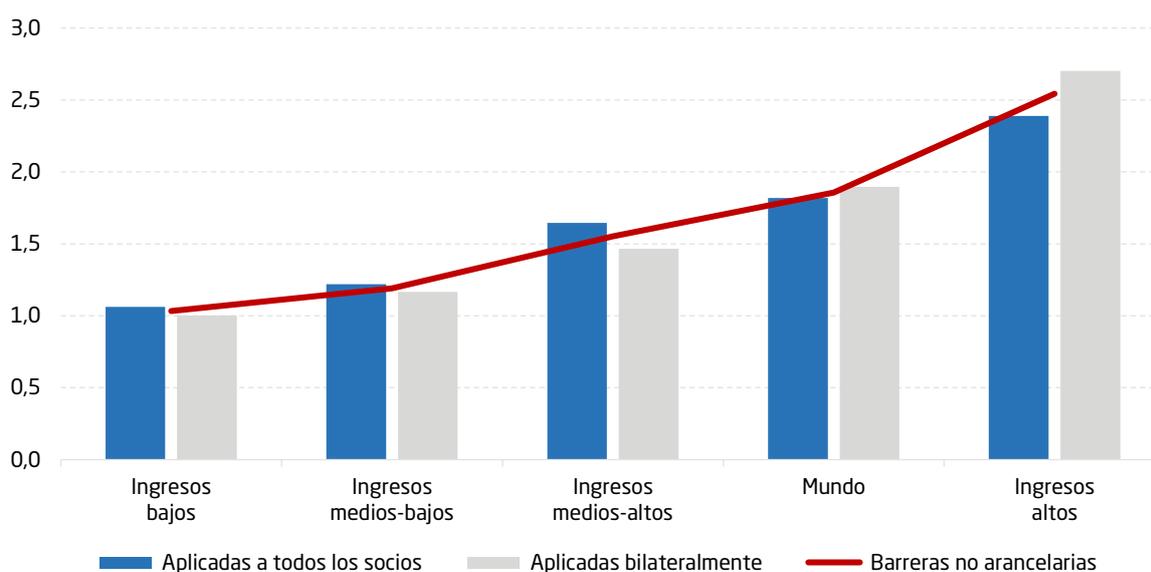
Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

Las barreras no arancelarias (BNA) de la Unión Europea también son notorias y, en la práctica, bloquean la entrada de productos avícolas y otras exportaciones de sector agrícola internacional. Estados Unidos y Europa encabezan también la clasificación dedicada a la

prevalencia de barreras no arancelarias bilaterales, que son regulaciones que suelen adoptar la forma de aranceles adicionales impuestos a un país cuando se considera que hay una percepción de injusticia en los términos de intercambio comercial con dicho mercado. Estados Unidos es, con diferencia, el mayor usuario de barreras no arancelarias bilaterales, como los derechos *antidumping* y compensatorios.

GRÁFICO 14

Índice de Barreras Comerciales 2025. Barreras no arancelarias por nivel de renta

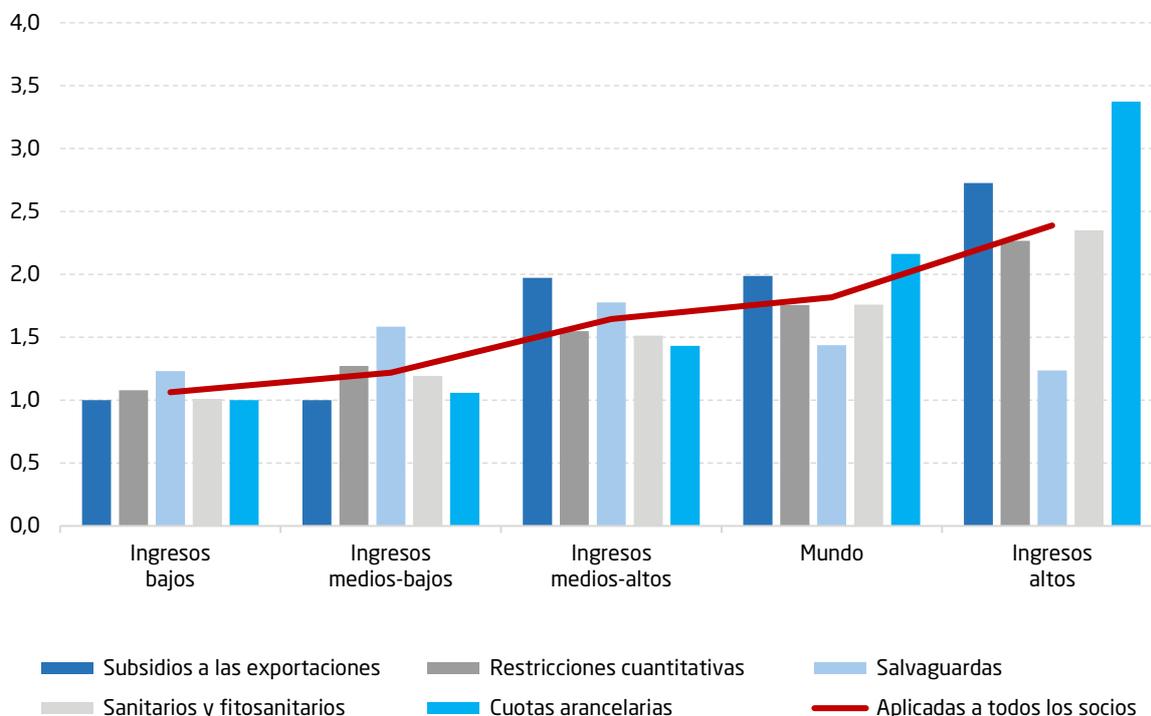


Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

Desde el prisma de la **clasificación de países por niveles de renta**, el Gráfico 15 muestra que **los países de renta alta eligen, mayoritariamente, los contingentes arancelarios, mientras que los de ingresos medios-altos prefieren los subsidios a la exportación**, convertidos en el recurso favorito para la imposición de barreras no arancelarias (BNA). **Los países de renta alta también utilizan más controles sanitarios y fitosanitarios**, si bien Brasil (5,2), Perú (4,1) y Filipinas (3,4) destacan, igualmente, en esta categoría donde, de hecho, Estados Unidos es el país líder. **Los países de renta media-baja, como Indonesia (puesto 122 de la clasificación general), utilizan con más frecuencia las salvaguardias (10). Los países de ingresos bajos, como Gambia (puesto 110), muestran un uso insignificante de todo este tipo de trabas (1).**

GRÁFICO 15

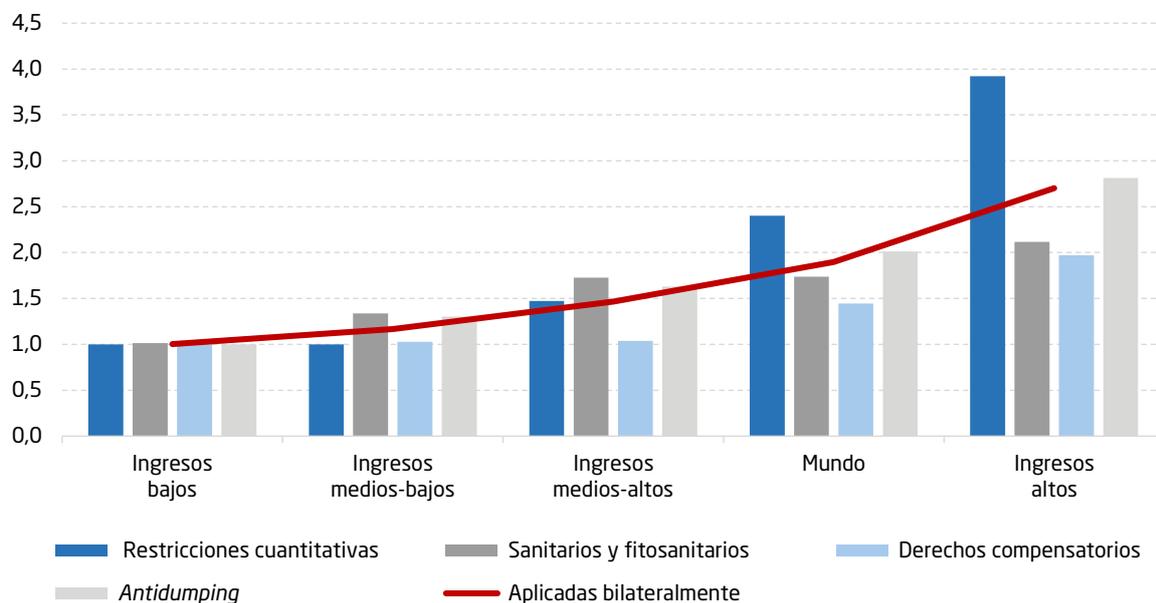
Índice de Barreras Comerciales 2025. Barreras no arancelarias aplicadas a todos los socios por tipo y según nivel de renta



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

El Gráfico 16 pone de relieve el **predominio de las economías de ingresos altos que aplican barreras no arancelarias (BNA) bilaterales, con una nota promedio de 2,7** para dicho grupo de países. **Estados Unidos** está, de hecho, en cabeza en materia de la adopción de barreras bajo argumentos *antidumping* (10) o con la aplicación de derechos compensatorios (10). **Los países de renta media-alta, como Perú, utilizan con más frecuencia los controles sanitarios y fitosanitarios bilaterales** (puesto 22 en la tabla en general, pero número 122 en esta medición), **mientras que los países con niveles de renta media-baja y baja, caso de Vietnam (puesto 117 en la clasificación general) o Burundi (puesto 81 en la clasificación general), rara vez utilizan las barreras no arancelarias (BNA) bilaterales** (obtienen, en esta medición, 1,08 y 1 puntos respectivamente).

GRÁFICO 16

Índice de Barreras Comerciales 2025. Barreras no arancelarias aplicadas de manera bilateral por tipo

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

Esta disparidad pone de relieve en qué medida los países más ricos aprovechan las barreras no arancelarias (NBA) bilaterales para dirigirse a socios comerciales específicos, a menudo con el fin de contrarrestar prácticas que consideran injustas, mientras que los países más pobres carecen de los recursos necesarios para aplicar tales medidas. En resumen, el IBC revela un uso estratégico de las barreras no arancelarias (NBA) por parte de las economías de altos ingresos para proteger sus mercados nacionales, en contraste con el uso mínimo en los países de bajos ingresos, donde predominan las barreras más simples basadas en aranceles.

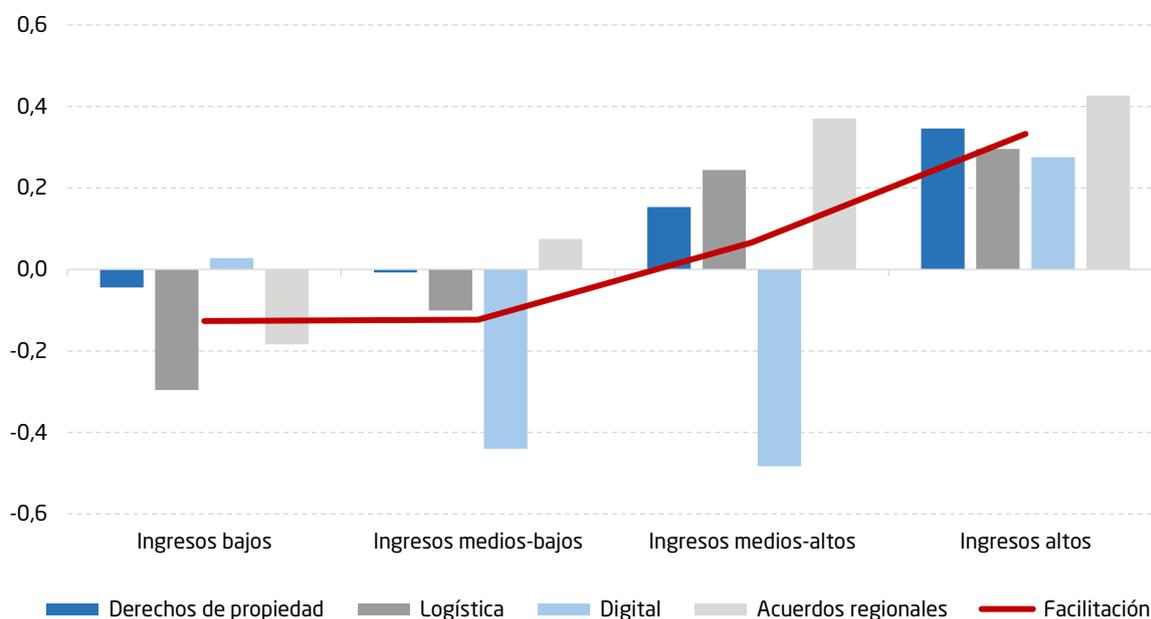
3.4. Facilitación del comercio

El componente de facilitación del comercio en el IBC **mide las condiciones internas esenciales para que el comercio se desarrolle en condiciones mutuamente beneficiosas y con la menor intervención posible por parte de terceros**. Así, la categoría de facilitación del IBC incluye aspectos como las *restricciones al comercio digital* (RCD), el *desempeño logístico*, la *salvaguardia de los derechos de propiedad* y la *adhesión a acuerdos comerciales regionales*.

La puntuación media mundial en materia de facilitación es de 5,1 puntos, con variaciones significativas entre los distintos grupos de ingresos y las diferentes regiones geográficas, lo que refleja los diversos retos que plantea la facilitación del comercio.

GRÁFICO 17

Cambio en el grado de facilitación del comercio: IBC 2023 vs. IBC 2025



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

En el Gráfico 17, los cambios observados en la categoría de **facilitación y agrupados según el nivel de renta de los países** estudiaados reflejan que **las economías de renta alta son las que más han empeorado en esta dimensión del comercio internacional, con un aumento de 0,3 en este tipo de barreras**, a raíz, especialmente, del aumento de las restricciones al comercio digital (RCD) y de la disminución de los nuevos intercambios comerciales.

Los países de renta media-alta solo registraron un aumento de 0,1 puntos en este epígrafe, aunque siguen existiendo problemas importantes (por ejemplo, vemos a Brasil en el puesto 107 de la clasificación general y en el número 57 en el listado dedicado estrictamente a la logística). **Los países de renta media-baja mejoran ligeramente**, en un 2 por ciento, su calificación, mientras que los de **ingresos bajos registran un dato similar**, de 0,1 puntos, hasta 1,4, lo que refleja una ligera mejora en estos indicadores, salvo en las restricciones al comercio digital (RCD).



TABLA 1

Siete tipos de barreras al comercio digital

Barrera	Ejemplo
Impuestos. Gravámenes aplicados a los servicios digitales, a menudo dirigidos a los ingresos globales de las empresas extranjeras, con el consiguiente aumento de los costes operativos.	Los impuestos sobre los servicios digitales, como los aplicados por Canadá y por distintos países miembros de la UE, como España, suponen un impuesto medio del 3% sobre los servicios digitales.
Moderación de contenidos. Se introducen normas que obligan a las plataformas a supervisar, eliminar o conservar los contenidos en línea.	La ley alemana NetzDG obliga a las plataformas estadounidenses a filtrar y eliminar contenidos ilegales en plazos muy breves.
Localización de contenidos. Requisitos para que las plataformas digitales o los proveedores de servicios mantengan cuotas de contenidos producidos localmente.	Las restricciones que enfrentan los proveedores de <i>streaming</i> en China hacen que solamente el 30% de los contenidos de dichos servicios puedan ser extranjeros.
Barreras de seguridad. Regulaciones que utilizan la ciberseguridad como pretexto para limitar los servicios digitales extranjeros o imponer normas locales.	La Ley de Ciberseguridad de China exige revisiones de seguridad y normas de cifrado locales. En Francia, la norma de seguridad para servicios de almacenamiento en la nube discrimina a los proveedores extranjeros.
Restricciones al flujo de datos. Restricciones a las transferencias transfronterizas de datos que, a menudo, exigen el almacenamiento o el tratamiento local.	La norma GDPR de la UE restringe los flujos de datos a países no pertenecientes a la UE que no cuentan con una protección adecuada, lo que afecta a las empresas estadounidenses. Asimismo, amplía la definición de «proveedores de telecomunicaciones» para extender la normativa vigente al grueso del sector digital.
Barreras onerosas. Normativas amplias y onerosas que dificultan las operaciones digitales, como, por ejemplo, la presentación de informes excesivos o el requisito de recibir la concesión de licencias de actividad.	La Ley de Mercados Digitales de la UE impone requisitos de interoperabilidad y presentación de informes a las plataformas de control de acceso.
Restricciones a la economía colaborativa. Políticas que limitan las plataformas digitales que permiten el trabajo autónomo o bajo demanda, a menudo mediante licencias o normas laborales.	La regulación de varios países exige a las plataformas gig (por ejemplo, Uber) su registro específico a nivel local y el cumplimiento de leyes laborales que pueden hacer inviable, o muy costosa, su operativa (ver la situación de los <i>riders</i> en España).

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

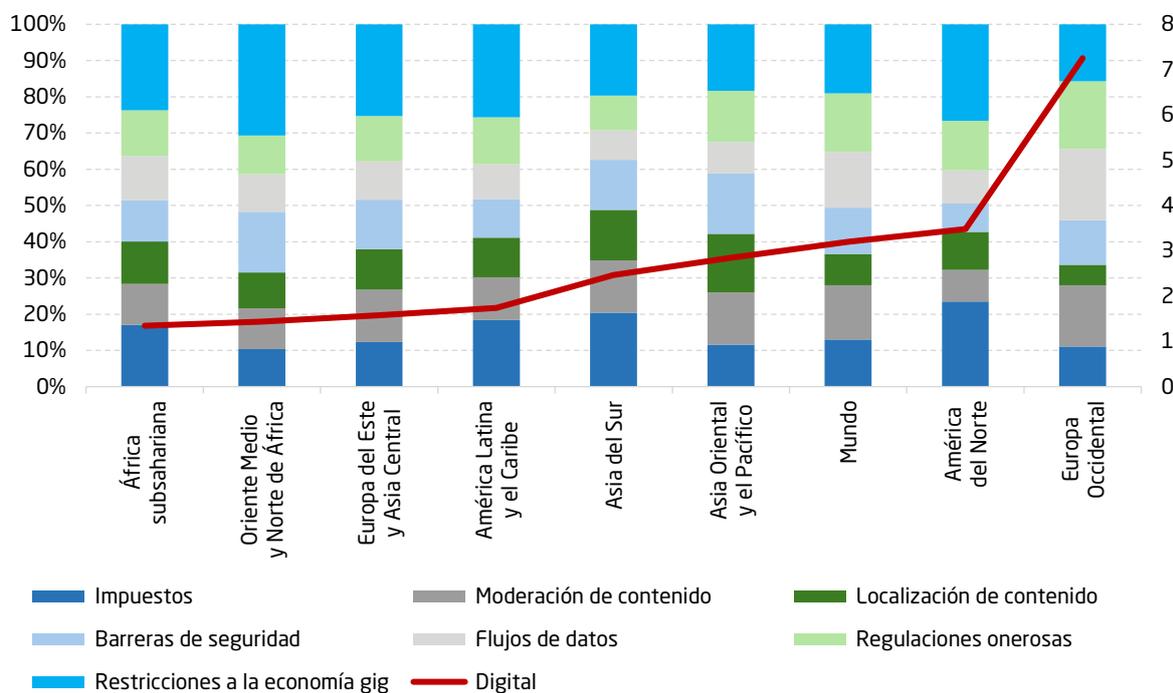


3.5. Comercio digital

En el IBC de 2025, **Europa Occidental vuelve a dominar las nuevas restricciones al comercio digital** (RCD), de acuerdo con lo reflejado en el Gráfico 18. En el IBC de 2023, esta circunstancia adversa se debía a nuevas propuestas como la Ley de Mercados Digitales y la Ley de Servicios Digitales, que planteaban la adopción de regulaciones muy restrictivas en relación con la forma en que las plataformas en línea moderan los contenidos, así como sobre su competencia y operativa en Europa.

GRÁFICO 18

Barreras al comercio digital por región



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

Desde entonces, estos proyectos han pasado de ser medidas propuestas a medidas aplicadas, lo que ha aumentado la puntuación en el IBC, reflejando una menor libertad comercial. Al mismo tiempo, la UE ha promulgado una verdadera sopa de letras de otras restricciones al comercio digital (RCD). Entre ellas se incluyen la Ley de Ciberresiliencia (CRA), la Ley de IA o la Ley de Datos (DA).

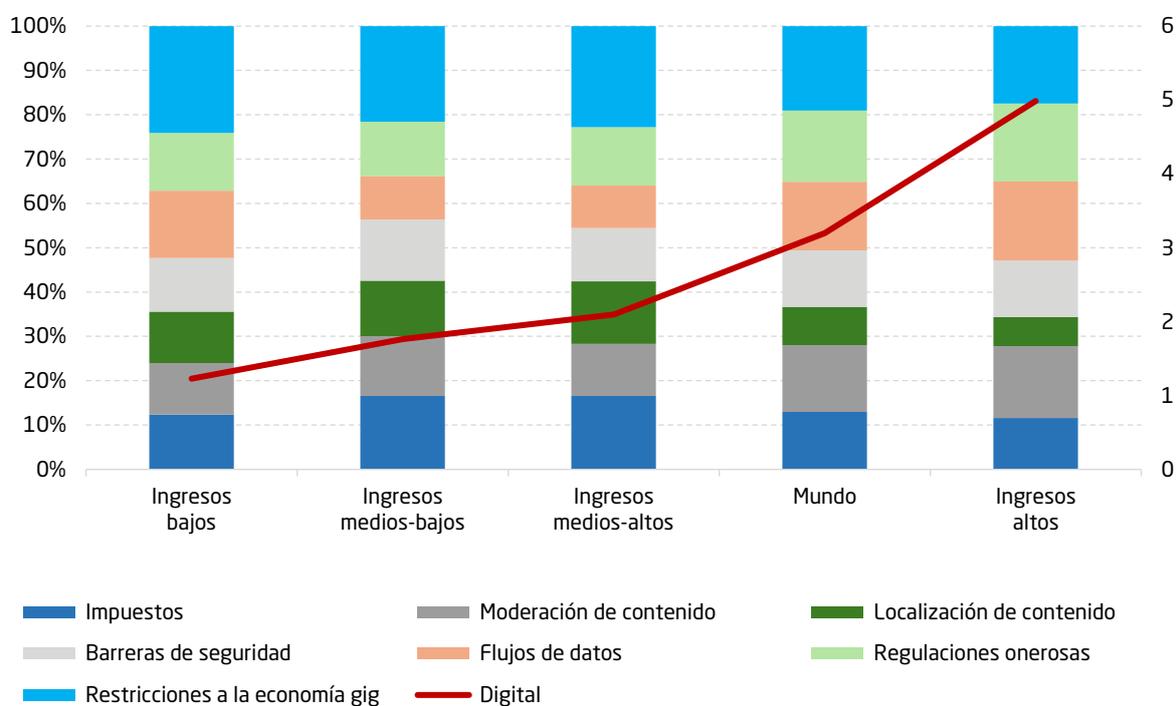
La región tiene una puntuación media en de 7,3 en el indicador dedicado a las restricciones al comercio digital (RCD), con Alemania (puesto 15 en la clasificación general, pero relegada al número 121 en la medición específica de las RCD) o el Reino Unido (noveno en la clasificación general, pero puesto 117 en la métrica de las RCD), donde se han adoptado fuertes restricciones al flujo de datos, amén de estándares muy duros de moderación de contenidos (lo que se traduce en 9,1 y 8,5 puntos, respectivamente).

En la región de Asia Oriental y el Pacífico, China obtiene una nota igualmente negativa, justo por delante de los países de la UE, en el puesto 91, con una evaluación particularmente mala en materia de restricciones al comercio digital (RCD), especialmente en lo tocante a la localización de contenidos (10) y a las barreras de seguridad (10). En su conjunto, la región tiene una media de 2,8 puntos, si bien el 6,1 de China contrasta con el 1,9 de Singapur (puesto 2 en la clasificación general). África subsahariana es la región menos restrictiva en este campo (nota media de 1,3 puntos), debido a una menor presencia de regulaciones que actúen como restricciones al comercio digital (RCD).



GRÁFICO 19

Barreras al comercio digital por nivel de renta

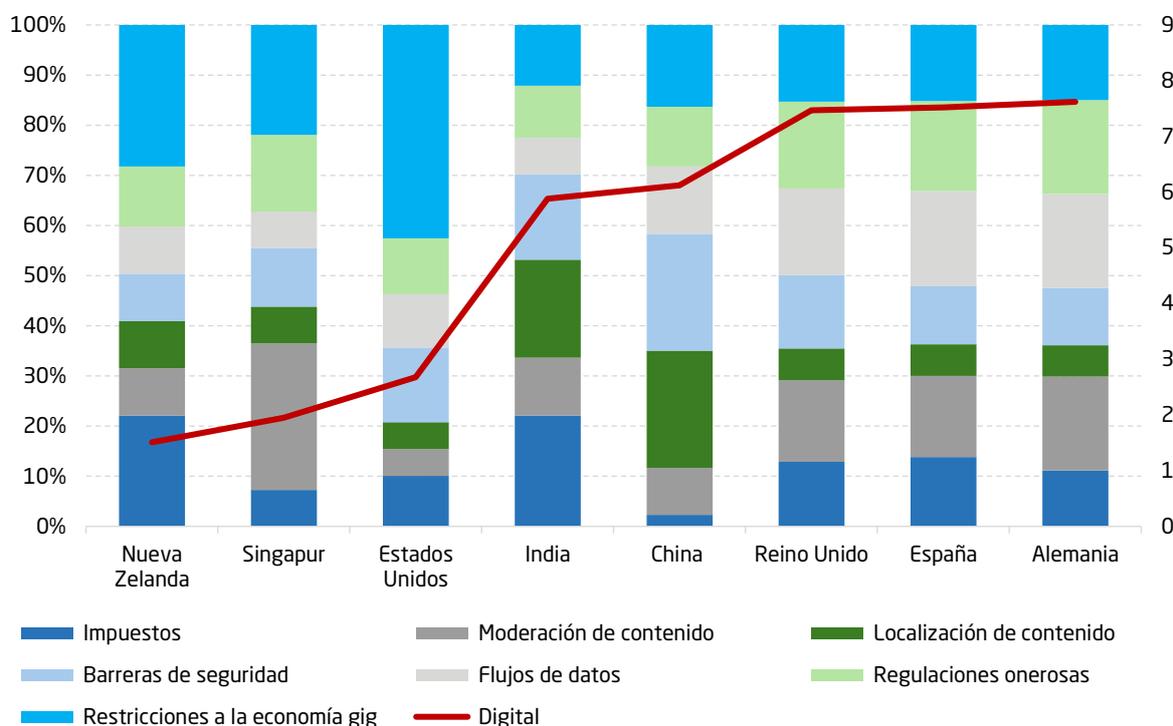


Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

Los países de renta alta de la Unión Europea lideran el *ranking* de restricciones al comercio digital (RCD), como vemos en el Gráfico 19, seguidos por China, India, Vietnam e Indonesia. En cambio, el resto de los países de ingresos altos ubicados fuera de Europa, incluidos Canadá, Australia, Corea del Sur o Estados Unidos, se encuentran en el último cuartil de la subcategoría. La puntuación media, para el conjunto de los países de ingresos altos, asciende, en esta métrica, a 4,9 puntos, un 53 por ciento por encima de la media mundial, de 3,2 puntos. Los países de rentas altas recurren más a las barreras onerosas, a la moderación de contenidos y a las restricciones al flujo de datos. Por su parte, los países de rentas altas y medias-bajas aplican más medidas de seguridad, de localización de contenidos o, en otros casos, impuestos específicos o multas dirigidas a servicios digitales.

GRÁFICO 20

Barreras al comercio digital de países seleccionados



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

Para ilustrar los **diferentes tipos de restricciones al comercio digital** en vigor, en el Gráfico 20 se muestran las soluciones utilizadas por determinados países de Europa, Asia Meridional, Asia Oriental y el Pacífico o América del Norte. **Alemania** y el **Reino Unido** imponen **fuertes restricciones a los flujos de datos**, lo que añade responsabilidad e incertidumbre a las plataformas. Además, a través de sus respectivos reglamentos de protección de datos, restringen los lugares hacia los que los datos pueden fluir libremente.

El IBC 2025 identifica barreras adicionales en materia de moderación de contenidos o criterios de seguridad que también están en vigor en estas economías, por lo general más libres en lo tocante al comercio. **China**, conocida por el sistema como el *Gran Cortafuegos*, utiliza la seguridad como justificación para localizar los datos y aplica definiciones amplias de infraestructura crítica e información personal para restringir la entrada de servicios digitales extranjeros en el país.

Singapur y Nueva Zelanda siguen siendo mercados razonablemente abiertos al comercio digital, pero el primero de ellos aplica leyes muy amplias de moderación de contenidos y el segundo restringe, en gran medida, a los trabajadores de la economía colaborativa e incluso les impone impuestos o multas basados en el volumen de negocios global de estas compañías.



Estados Unidos se ha mantenido al margen, al menos a nivel federal, y ha evitado imponer regulaciones al estilo de la UE. Tales normas restringen la competencia en los mercados en línea o introducen nuevas barreras como las que exigen la moderación de contenidos. En cambio, **el IBC 2025 identificó que Estados Unidos impone un número creciente de barreras a la economía colaborativa** que, si bien se adoptan a nivel estatal, en la práctica restringen el tiempo, la ubicación y los tipos de propiedades que los usuarios pueden poner a disposición a través de aplicaciones digitales con las que se facilita la prestación de servicios físicos. Esta categoría también incluye el tipo de legislación que restringe la forma en que los trabajadores clasifican su empleo al operar dentro de este sector.

España no es ajena a esta cuestión. Según es sabido, la llamada *Ley Rider* tuvo el efecto de reducir en un 7 por ciento el empleo en el sector, amén de un descenso salarial del 3 por ciento en la remuneración media por hora o una caída del 2,5 por ciento en el número de horas trabajadas, según un estudio de impacto del Instituto IZA firmado por los economistas Juan J. Dolado, Álvaro Jáñez y Felix Wellschmied¹.

De hecho, cabe destacar que **España se encuentra en una posición generalmente desfavorable en cuanto a la adopción de barreras de servicios digitales.** Tanto los impuestos específicos (*Tasa Google*) como las regulaciones onerosas que se aplican al sector, caso de la citada *Ley Rider*, tienen un gran impacto a la hora de explicar este mal desempeño de España, **que recibe 7,5 puntos en esta evaluación. Lo mismo sucede con el flujo de datos**, otro aspecto altamente restringido en nuestro país.

3.6. Barreras comerciales y de personas

El comercio mundial no está impulsado por los países, sino por personas normales y corrientes que intercambian bienes, servicios e ideas a través de las fronteras de sus respectivos países, en busca de condiciones mutuamente beneficiosas.

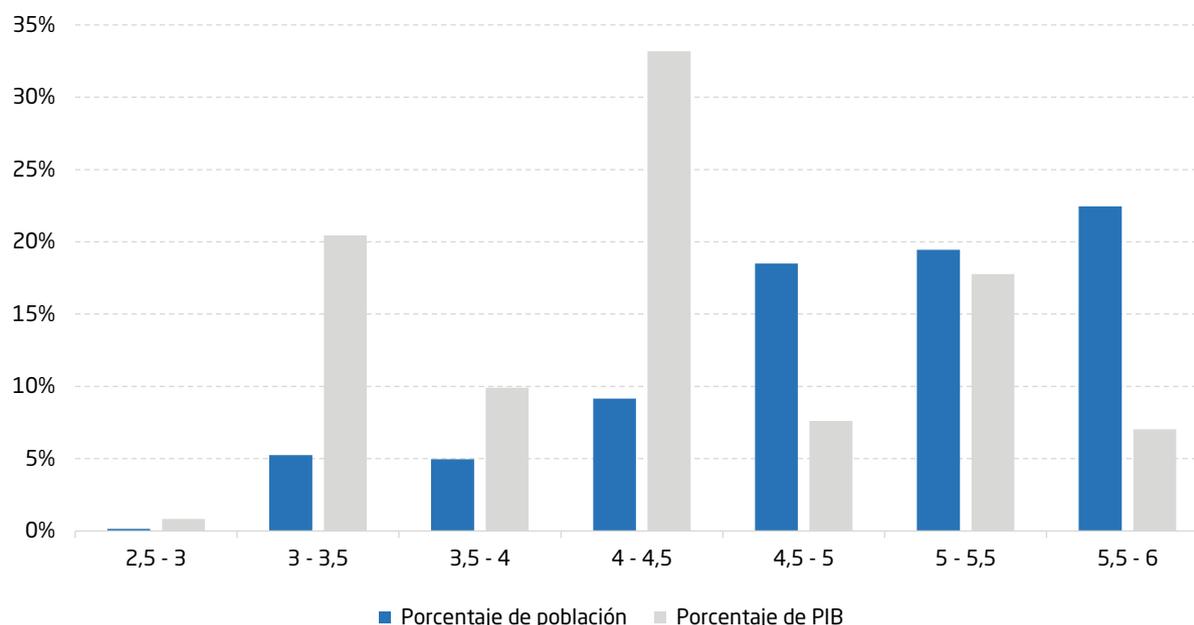
El Índice de Barreras Comerciales 2025 evalúa las barreras comerciales impuestas por 122 países, que abarcan el 80 por ciento de la población mundial. La distribución de estas barreras revela marcadas disparidades en lo referido a cómo afectan dichas trabas a las poblaciones y su productividad.

El Gráfico 21 ilustra la **pirámide de población en los distintos rangos de puntuación del IBC.** En el rango de notas que presenta a las **economías con mayor apertura comercial** (2,5-3 puntos) solamente residen 13 millones de personas. Hablamos de apenas países, lo que **representa simplemente el 0,2 por ciento de la población mundial.**

¹ DOLADO, J. J., JÁÑEZ, A. y WELLSCHMIED, F. (2025), «Riders on the Storm», *Discussion Paper Series*, IZA DP N.º 17740, febrero. <https://docs.iza.org/dp17740.pdf>



GRÁFICO 21

Porcentaje de población y PIB generado por rango del Índice de Barreras Comerciales

Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

En el **rango de evaluaciones de 3-3,5 puntos se engloba a países poblados por 458 millones de personas (el 5,2 por ciento de la población mundial)**, entre ellas Canadá (cuarta en la clasificación general). **Estas demarcaciones contribuyen con el 20 por ciento del PIB mundial.** A renglón seguido, el rango de 3,5-4 puntos alberga a 432 millones de ciudadanos **(el 4,9 por ciento de la población mundial) y genera el 10 por ciento del PIB mundial.**

El rango de 4-4,5, que incluye a Estados Unidos (puesto 60 en la clasificación general), alberga a 797 millones de ciudadanos **(el 9,2 por ciento de la población mundial) y aporta el 33 por ciento del PIB mundial.**

Por su parte, **aquellos países donde el grado de barreras comerciales es mayor (nota de 4,5-5 puntos)** suman un total de 1.610 millones de habitantes **(el 18 por ciento del total mundial)**, incluyendo aquí a Brasil (puesto 107 en el *ranking* global), **siendo su aportación al PIB mundial del 7,61 por ciento del total.**

El rango de notas de 5-5,5 puntos, donde entran 1.690 millones de personas (el 19,6 por ciento de la población mundial) **genera el 17 por ciento del PIB mundial.** Por último, en el caso de los países que figuran en el rango más restrictivo, con una **nota de 5,5-6 puntos**, vemos que hay 1.960 millones de personas, especialmente por el elevado número de residentes en la India (puesto 120 en el *ranking* global) y Rusia (puesto 121). **Las economías de este grupo generan el 7,5 por ciento del PIB mundial, aun siendo el 22,5 por ciento de la población total.**



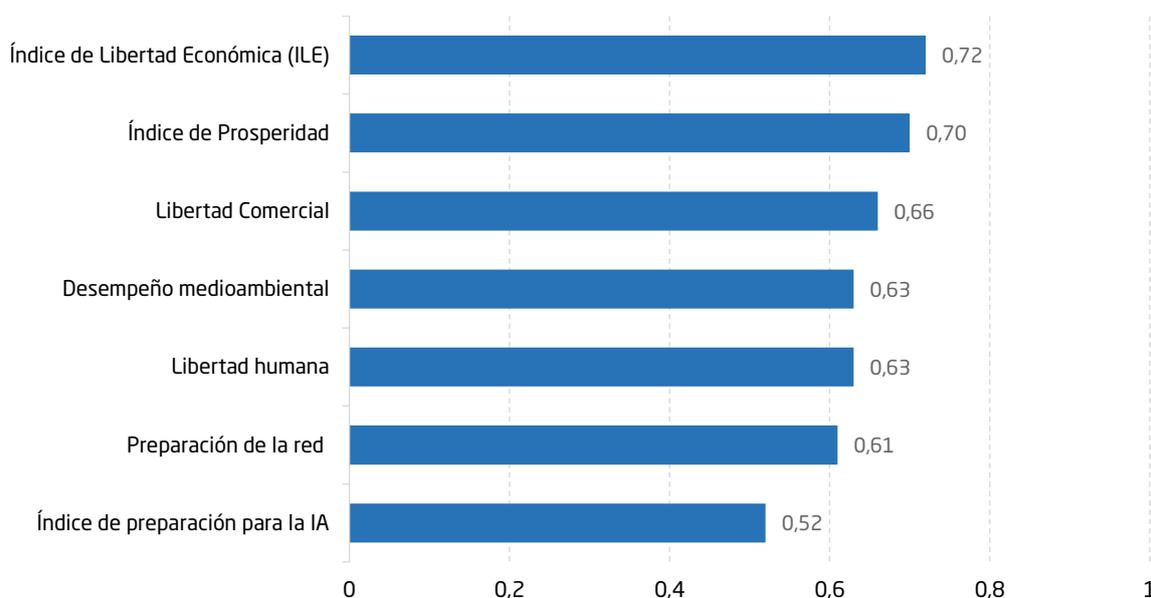
Este enfoque analítico pone de relieve las ineficiencias económicas de las altas barreras comerciales. Vemos, en efecto, que grandes demarcaciones con un bajo nivel de apertura al libre comercio presentan resultados decepcionantes en términos de aportación al PIB mundial, justo al contrario de lo que ocurre con otras áreas menos pobladas, pero más volcadas hacia el libre comercio.

4. Apertura comercial y desarrollo socioeconómico

La apertura comercial se correlaciona positivamente con las puntuaciones que se deducen de otros índices dedicados a medir aspectos relevantes para la prosperidad y el desarrollo socioeconómico, tal y como refleja el Gráfico 22.

GRÁFICO 22

Correlación del Índice de Barreras Comerciales con otros índices de desarrollo socioeconómico



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

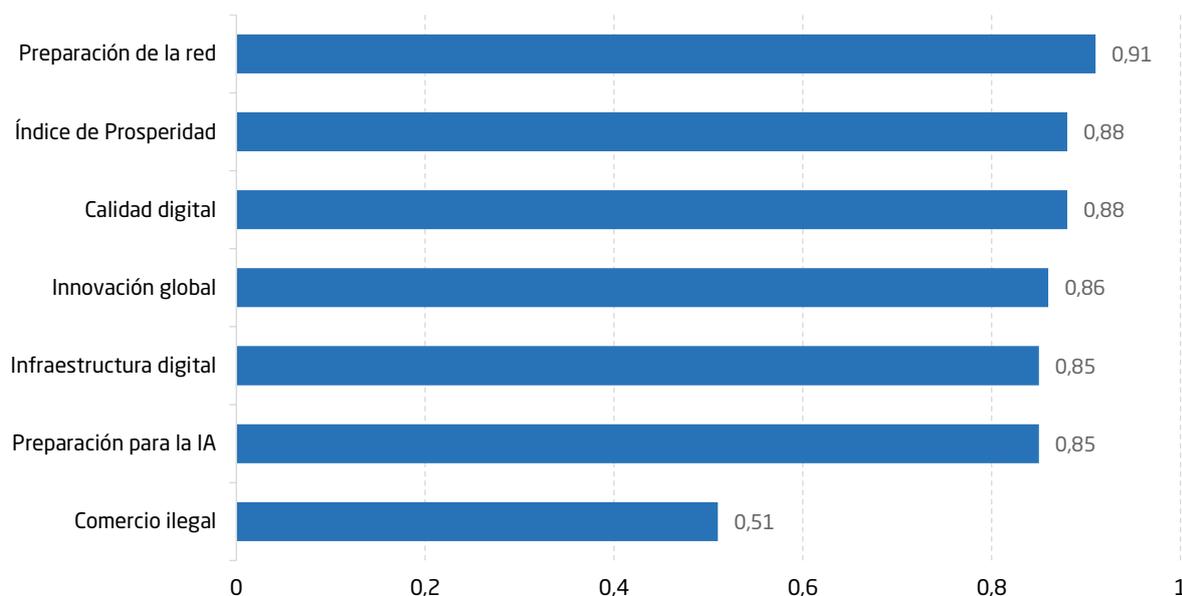
El IBC se correlaciona más fuertemente con el Índice de Libertad Económica de la Fundación Heritage y el Instituto de Estudios Económicos, con el que guarda una relación de 0,72 puntos sobre 1. También se aprecia una correlación significativa en relación con el Índice de Prosperidad, con un resultado de 0,7 puntos sobre 1. Asimismo, si cruzamos el IBC con el indicador de Libertad Comercial del Índice de Libertad Económica, vemos que la correlación de 0,66.

El componente de facilitación tiene la relación más fuerte con distintas mediciones de libertad social y económica (Gráfico 23), amén de una correlación casi perfecta con la preparación de la red (0,91 sobre 1 punto) y una relación sólida con el Índice de Prosperidad (0,88/1). Otros

ejercicios de correlación acercan, asimismo, la apertura comercial a la innovación, la competencia y las tecnologías de vanguardia. Estos cálculos recalcan la idea de que **la reducción de las barreras comerciales facilita el libre intercambio de ideas**.

GRÁFICO 23

Grado de correlación de la facilitación con otros índices



Fuente: Elaboración propia del Instituto de Estudios Económicos a partir de los datos del Índice de Barreras Comerciales 2025.

5. El impacto de las medidas anunciadas por EE. UU.

La campaña arancelaria lanzada por la Administración Trump en abril de 2025, basada en elevar de forma generalizada los aranceles aplicados al resto de países del mundo, ha generado una nueva oleada de incertidumbre en la economía internacional. Tras el anuncio original, y después de que los mercados de capitales reflejasen una fuerte caída de la confianza, la Casa Blanca pospuso la entrada en vigor de estas medidas. Así pues, aunque no se han implementado aún todas las medidas anunciadas, y aunque es posible que las negociaciones entre Washington y otros países terminen anulando algunos de los aumentos arancelarios comunicados en su momento, lo cierto es que el impacto reputacional, institucional y estratégico ya es perceptible.

En este contexto, conviene repasar brevemente las **lecciones del pasado**, analizar la **situación estructural de la economía estadounidense** y recordar la **importancia de preservar un marco de relaciones comerciales abierto y capaz de resolver posibles diferencias de manera más ordenada**, especialmente entre aliados, como es el caso de Estados Unidos y Europa. Hasta la fecha, y con independencia de cuál pueda ser el resultado final de las conversaciones, el daño en términos de seguridad jurídica ya está hecho y las empresas operan ahora en un entorno comercial menos predecible, más politizado y sujeto a cambios abruptos en las reglas del juego.

Cabe recordar que, durante la **primera presidencia de Trump** (2017-2021), la imposición de aranceles a productos como el acero y el aluminio fue presentada en sociedad como una medida orientada a defender y proteger a la industria nacional. Sin embargo, los datos disponibles apuntan a un balance negativo. Por ejemplo, por cada empleo creado en la industria siderúrgica, The Trade Partnership estima que se destruyeron más de dieciséis puestos en sectores que dependen del acero como insumo. Asimismo, se calcula que la guerra comercial con China provocó una carga adicional de 57.000 millones de dólares para consumidores y empresas, mientras que el hogar medio estadounidense pagó 830 dólares anuales más debido a los aranceles, según estimaciones de la Tax Foundation.

Si la evidencia reciente desaconseja el proteccionismo, ¿qué justificaciones teóricas siguen animando este tipo de medidas? Entre los argumentos que esgrime la Casa Blanca destaca una **retórica crítica con el déficit comercial que parece partir de un diagnóstico erróneo**. En efecto, el déficit comercial no es, en sí mismo, algo negativo. De hecho, el país norteamericano ha convivido con déficits sostenidos durante décadas mientras experimentaba un crecimiento económico robusto y, en sentido inverso, esta balanza ha sido menos deficitaria o incluso ha entrado en superávit en periodos de mucha menos prosperidad. Importar más de lo que se exporta no tiene por qué implicar un empobrecimiento, sino que, en el caso estadounidenses, refleja una economía con alta demanda interna, inversión extranjera y consumidores con capacidad adquisitiva.

Además, el déficit en bienes se ve equilibrado por un superávit en la cuenta financiera: Estados Unidos atrae capital del resto del mundo, lo que permite financiar dicho déficit sin deterioro macroeconómico. Esta situación es viable porque el dólar actúa como moneda de reserva internacional, confiriendo al país norteamericano una flexibilidad inalcanzable para otras economías.

Lo que sí es importante señalar es que **el déficit fiscal del gobierno incide negativamente en el saldo por cuenta corriente de Estados Unidos**. En términos macroeconómicos, cuando un país gasta más de lo que ingresa, como ha venido ocurriendo sistemáticamente en el país norteamericano desde hace décadas, ese exceso se debe financiar con ahorro extranjero, lo que se traduce en un déficit por cuenta corriente, generalmente reflejado en un saldo comercial más negativo. Así, **si la Administración Trump quiere reducir significativamente el déficit comercial de forma estructural, entonces la vía más eficaz es la de contener el gasto público para reducir el déficit fiscal, en vez de recurrir a medidas proteccionistas que distorsionan la economía sin atacar la raíz del problema**.

Por otro lado, es importante recalcar que **la economía estadounidense es relativamente menos dependiente del comercio exterior que otras potencias**. La apertura comercial, medida como la suma de exportaciones e importaciones, representa apenas el 26 por ciento de su PIB, frente al 66 por ciento de España o el 79 por ciento de Alemania. Esto le da a Estados Unidos un margen de maniobra superior, pero también implica que las comparaciones bilaterales de déficit o superávit son especialmente engañosas. **No es razonable esperar equilibrios bilaterales con cada socio comercial, más aún cuando se ignora el comercio de servicios o el papel de las cadenas globales de valor**.



Hay, asimismo, **motivos técnicos por los cuales parece evidente que los nuevos aranceles anunciados en abril de 2025 parten de un diagnóstico comercial equivocado**. Por ejemplo, la base de cálculo utilizada para justificar tales medidas es la balanza de bienes, de modo que se han omitido servicios e inversiones en el cálculo.

¿En qué medida cambiarían los resultados del IBC si se cumpliera el plan de restricciones comerciales que ha anunciado Trump? Como ya se ha indicado, los datos del IBC se recopilaban y analizaron tomando como fecha límite el primer trimestre de 2025. Sin embargo, entre abril y mayo de 2025, coincidiendo con la preparación de la versión final del documento, la Administración Trump, lanzó su campaña arancelaria, lo que ha hecho procedente la simulación planteada a continuación.

Así, **si los aranceles de Trump se mantienen**, y si los demás países no toman medidas como represalia, **la puntuación de Estados Unidos caería del puesto 60 al 111 en la clasificación general**. Además, **la economía del país norteamericano caería al último lugar de la tabla en el pilar específicamente dedicado a las barreras arancelarias**.

Como ya se indicó anteriormente, el pilar comercial se compone de tres indicadores: el tipo arancelario de cláusula de la nación más favorecida (NMF), la proporción de líneas libres de aranceles y el número total de líneas arancelarias. Pues bien, **los aranceles que propone Trump elevarían el tipo arancelario medio al nivel más alto de los 122 países estudiados**, hasta situarse por encima de Egipto, que, hasta la fecha, ocupaba esta posición, con un impuesto medio en frontera del 19 por ciento. Asimismo, **se reduciría la proporción de líneas libres de aranceles de manera drástica**, al pasar del 47 al 0 por ciento.

Partiendo de este diagnóstico, **Europa haría bien tomando este nuevo escenario como una oportunidad para examinar sus propias barreras internas, que actúan como aranceles encubiertos y limitan su competitividad al fragmentar el mercado único**. Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), las barreras que prevalecen en el marco de la propia UE equivalen a un arancel del 45 por ciento, en el sector manufacturero, y del 110 por ciento, en el sector servicios.

Estas cifras superan, de hecho, el efecto de los aranceles externos impuestos por Estados Unidos, lo que sugiere que **el principal obstáculo para el crecimiento del mercado europeo reside en su fragmentación interna**. Así, **en lugar de responder al proteccionismo externo con medidas similares, la prioridad estratégica de la Unión Europea debe ser negociar con inteligencia con Washington mientras se completa, al fin, su mercado único**.

Informes recientes, como los elaborados por Mario Draghi o Enrico Letta², sugieren que **una integración profunda del mercado único podría aumentar el PIB de la UE en hasta 10 puntos**

² DRAGHI, M. (2024), «The future of European competitiveness», Comisión Europea. https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en?prefLang=es&etrans=es. LETTA, E. (2024), «Much more than a market – Speed, Security, Solidarity», Consejo Europeo y Comisión Europea. <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>



porcentuales. Esta estrategia no solo fortalecería la economía europea frente a tensiones externas, sino que también consolidaría su posición como un bloque económico dinámico y resiliente, algo vital para lidiar con el auge del proteccionismo apreciado en los últimos tiempos.

En cuanto a la posición de Estados Unidos, **es comprensible que el país norteamericano tenga dudas acerca de sus relaciones comerciales con ciertos países**, en particular China, habida cuenta de las crecientes tensiones geopolíticas entre ambas potencias. Aunque Pekín ha rechazado el proteccionismo de Trump, este ha recordado que Washington lleva años lamentando ciertas prácticas del gigante asiático, como el tipo de cambio fijado para su divisa, la falta de reciprocidad en el acceso a ciertos mercados, las trabas que siguen aplicando a la inversión extranjera o un insuficiente grado de protección para los derechos de propiedad intelectual, aspectos que afectan, especialmente, a las empresas estadounidenses y que, en opinión de Trump y su gobierno, distorsionan la competencia global.

Sin embargo, **precisamente por la seriedad de estas preocupaciones, resulta más sensato evitar un pulso indiscriminado contra todos los socios comerciales y tratar a aliados estratégicos, como Europa o Japón, del mismo modo que a competidores sistémicos.** Esto no solamente diluye la credibilidad de las reivindicaciones de Estados Unidos, sino que también debilita los cimientos del comercio internacional, cuyo orden se basa en reglas que el propio país norteamericano ha ayudado a construir a lo largo del tiempo.

6. Conclusiones y recomendaciones para España

La edición 2025 del Índice de Barreras Comerciales (IBC) confirma el agravamiento del proteccionismo a escala global. La puntuación media del IBC ha empeorado de 3,9 a 4,2 en solo dos años, lo que supone un aumento del 7 por ciento en el nivel de trabas al comercio aplicadas por los 122 países analizados, que representan mercados responsables del 97 por ciento del PIB mundial donde vive el 80 por ciento de la población global.

Este retroceso afecta especialmente al comercio digital, donde han proliferado las restricciones al flujo de datos, la imposición de reglas de localización de contenidos, las draconianas exigencias de moderación de plataformas o los impuestos dirigidos a gravar servicios digitales extranjeros.

España se sitúa en el puesto 16 del *ranking* general. Esta posición se explica, en parte, por el **efecto positivo que tiene la pertenencia al marco normativo comunitario**, cuyas restricciones no son óbice para que el resultado general siga siendo superior a la mayoría de los países.

Eso sí, **la nota de España se ve mermada por decisiones nacionales que han afectado negativamente a su puntuación.** Un ejemplo claro es la introducción de la *Tasa Google*, que ha elevado significativamente las restricciones al comercio digital en nuestro país, hasta el punto de que ahora obtenemos una puntuación de 7,5 en este pilar, un deterioro de casi el 20 por ciento respecto a la edición de 2023.



Indudablemente, **el escenario global se ha agravado tras la ronda de subidas arancelarias anunciada por la Administración Trump en abril de 2025**. Aunque parte de las medidas han sido pospuestas o suavizadas, la mera amenaza de su implantación ha generado una caída de confianza y un entorno de inseguridad jurídica.

Si se aplican en su totalidad los aranceles anunciados en abril de 2025, **Estados Unidos descendería del puesto 60 al 111 en el IBC y se convertiría en el país con los aranceles más altos del mundo**, superando, incluso, a Egipto. Esta evaluación pone de manifiesto el grave deterioro de la libertad comercial que se puede derivar de estos posibles cambios.

Europa, como aliada estratégica de Estados Unidos, haría bien en buscar una desescalada de estas tensiones y hacer todo lo posible por prevenir una guerra comercial entre socios geopolíticos y democracias sólidas como las que conforman la comunidad atlántica; pero, además, los socios comunitarios también deben hacer autocrítica y mirar hacia dentro.

Y es que **el proteccionismo interno que sigue existiendo en el seno de la economía europea es considerable y su retirada no depende de ninguna otra potencia, sino de las propias autoridades europeas y de los gobiernos integrados en el club de los 27**. Según el FMI, las barreras regulatorias dentro de la UE equivalen a aranceles del 45 por ciento en el caso de las manufacturas y del 110 por ciento en el campo de los servicios. Esta fragmentación del mercado único es uno de los mayores lastres para el crecimiento europeo, como han recalcado los informes de competitividad de Enrico Letta y Mario Draghi. Según sus cálculos, completar el mercado único aportaría un crecimiento adicional de hasta 10 puntos porcentuales del PIB para el conjunto de la UE.

A la luz de los hallazgos del Índice de Barreras Comerciales, se proponen las siguientes **líneas de acción**:

1. **No replicar el proteccionismo**. España debe rechazar cualquier tentación de responder al giro proteccionista estadounidense con medidas espejo. El interés nacional radica en un **orden comercial global basado en reglas, previsibilidad y apertura**. Si hay sectores domésticos afectados por el proteccionismo, las medidas compensatorias pueden ser **soluciones de oferta**, como rebajas fiscales o medidas de reducción de burocracia y regulación.
2. **Completar el mercado único europeo**. Nuestro país debe liderar, dentro de la UE, una agenda de consolidación del mercado único, **especialmente en servicios, economía digital, contratación pública, energía y finanzas**. Esta estrategia no solo potenciaría el crecimiento, sino que reduciría la dependencia de mercados externos inestables.
3. **Eliminar barreras autonómicas**. A nivel nacional, se debe **evitar la proliferación de regulaciones autonómicas que fragmenten el mercado español**. Estas trabas internas equivalen a aranceles adicionales que lastran la competitividad de nuestras empresas, impidiendo el desarrollo pleno del mercado español.
4. **Revisar los impuestos digitales**. La *Tasa Google* y otras medidas similares han dañado la puntuación española en lo tocante a la ausencia de trabas para el comercio digital. Es hora



de replantear estos instrumentos a la luz de los acuerdos internacionales de la OCDE y de sus efectos económicos reales.

5. **Promover el comercio digital libre y competitivo.** España debería impulsar en Europa una **política digital que favorezca la innovación, la competencia y la conectividad global**, en lugar de imponer nuevas cargas regulatorias y fiscales que limiten el acceso a servicios digitales internacionales.

La desglobalización, e incluso el miedo que expresan autores como Niall Ferguson o Ray Dalio ante una II Guerra Fría entre bloques económicos antagónicos³, constituye una amenaza creciente que exige ser afrontada con coraje y convicción.

Tal como demuestra el presente Índice de Barreras Comerciales (IBC), **la apertura comercial no solo impulsa el crecimiento económico y estimula la inversión, sino que también actúa como un potente generador de bienestar social y como un puente de concordia entre naciones.**

Frente al repliegue proteccionista, **los países que apuesten por mantener reglas claras, mercados abiertos y vínculos comerciales sólidos estarán mejor preparados para prosperar en un entorno global cada vez más incierto.**

Referencias bibliográficas

DALIO, R. (2022): *Principios para enfrentarse al nuevo orden mundial. Por qué triunfan y fracasan los países*, Deusto.

DOLADO, J. J., JÁÑEZ, A. y WELLSCHMIED, F. (2025): «Riders on the Storm», *Discussion Paper Series*, IZA DP N.º 17740, febrero.

 <https://docs.iza.org/dp17740.pdf>

DRAGHI, M. (2024): «The future of European competitiveness», Comisión Europea

 https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en?prefLang=es&etrans=es

FERGUSON, N. (2024): «The Second Cold War is Escalating Faster Than The First», *Bloomberg*, 21 de abril.

LETTA, E. (2024): «Much more than a market – Speed, Security, Solidarity», Consejo Europeo y Comisión Europea.

 <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>

³ FERGUSON, N. (2024), «The Second Cold War is Escalating Faster Than The First», *Bloomberg*, 21 de abril.

DALIO, R. (2022), *Principios para enfrentarse al nuevo orden mundial. Por qué triunfan y fracasan los países*, Deusto.



Publicaciones del Instituto de Estudios Económicos

2025

- OPINIÓN DEL IEE.** Octubre. La incidencia en la economía española de las subidas arancelarias. Índice de Barreras Comerciales 2025.
- COLECCIÓN INFORMES.** Septiembre. La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2025.
- COYUNTURA ECONÓMICA.** Julio. N.º 82. Un crecimiento económico condicionado por un contexto institucional adverso.
- COLECCIÓN INFORMES.** Julio. Competitividad fiscal empresarial 2025. El nuevo indicador de la contribución fiscal empresarial total.
- COLECCIÓN INFORMES.** Junio. La confianza empresarial y la inversión extranjera en España. Índice Kearney de Confianza para la Inversión Extranjera Directa 2025.
- REVISTA DEL IEE.** Junio. N.ºs 1 y 2/2025. El problema de la litigiosidad tributaria en España. Propuestas de solución y mejora desde la perspectiva de las empresas.
- OPINIÓN DEL IEE.** Mayo. La prórroga para 2025 de los Presupuestos Generales del Estado.
- OPINIÓN DEL IEE.** Mayo. La competitividad fiscal en el Principado de Asturias. Una propuesta de mejora.
- OPINIÓN DEL IEE.** Mayo. La fiscalidad de la vivienda en España. Una propuesta de mejora.
- COLECCIÓN INFORMES.** Marzo. El problema de la ocupación ilegal en España. Índice Internacional de Derechos de Propiedad (IIDP) 2024.
- COLECCIÓN INFORMES.** Enero. La inclusión financiera en las áreas rurales de España ante el reto demográfico.
- EDICIONES ESPECIALES.** Enero. Las necesidades organizativas y productivas de las empresas y las respuestas del ordenamiento jurídico. Reflexión de futuro y propuesta de líneas de cambio.

2024

- COYUNTURA ECONÓMICA.** Diciembre. N.º 81. Los riesgos geopolíticos como nuevo elemento de incertidumbre.
- COLECCIÓN INFORMES.** Noviembre. Competitividad fiscal 2024. Un diagnóstico necesario de la tributación en España.
- OPINIÓN DEL IEE.** Octubre. Regulación y competencia en el transporte público de viajeros por carretera: reflexiones y análisis para un modelo sostenible.
- OPINIÓN DEL IEE.** Octubre. La competitividad fiscal en Cantabria. Una propuesta de mejora.
- OPINIÓN DEL IEE.** Septiembre. Los tipos reducidos en el Impuesto sobre el Valor Añadido. Un ejemplo de su aplicación en los productos de tecnología sanitaria.
- REVISTA DEL IEE.** Septiembre. N.º 2/2024. Los riesgos de una inadecuada regulación de las acciones colectivas para la protección de los consumidores. Análisis del Proyecto de Ley de transposición de la Directiva (UE) 2020/1828.
- COLECCIÓN INFORMES.** Julio. La productividad como el gran reto pendiente de la economía española.
- COYUNTURA ECONÓMICA.** Junio. N.º 80. La competitividad como oportunidad para la mejora de nuestro bienestar.
- COLECCIÓN INFORMES.** Mayo. La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2024.
- OPINIÓN DEL IEE.** Mayo. La prórroga para 2024 de los Presupuestos Generales del Estado.
- COLECCIÓN INFORMES.** Abril. Competitividad fiscal 2023. El endurecimiento de la fiscalidad empresarial en España ralentiza el crecimiento económico.
- REVISTA DEL IEE.** Febrero. N.º 1/2024. La colaboración público-privada y el reto de la vivienda. Índice Internacional de Derechos de Propiedad 2023.

2023

- COYUNTURA ECONÓMICA.** Diciembre. N.º 79. Hay que crear un clima favorable a la empresa y a la inversión para garantizar el progreso de la economía española.
- REVISTA DEL IEE.** Noviembre. N.º 3/2023. La colaboración público-privada y su contribución a la eficiencia del gasto público en la provisión de servicios públicos.
- REVISTA DEL IEE.** Octubre. N.º 2/2023. La inversión en infraestructuras. El modelo concesional como palanca del crecimiento económico y social.
- OPINION OF THE IEE.** July. Good regulatory practices. A proposal for the Spanish electricity sector.
- COYUNTURA ECONÓMICA.** Julio. N.º 78. La incertidumbre política aumenta el riesgo de desaceleración de la economía española.
- COLECCIÓN INFORMES.** Julio. La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2023.
- OPINIÓN DEL IEE.** Junio. Buenas prácticas regulatorias. Una propuesta para el sector eléctrico español.
- OPINIÓN DEL IEE.** Mayo. La subida de las cotizaciones sociales. Análisis y consecuencias en la economía española.
- OPINIÓN DEL IEE.** Abril. La competitividad fiscal de las entidades locales y de las comunidades autónomas. Factor determinante para su desempeño económico.
- PUNTO DE VISTA.** Marzo. Compromiso empresarial con la inversión: el rol de la empresa en la situación iberoamericana actual.
- REVISTA DEL IEE.** Enero. N.º 1/2023. El Impuesto sobre las Grandes Fortunas. Un análisis académico y doctrinal de su inconstitucionalidad.
- COLECCIÓN INFORMES.** Enero. La mejora de la calidad institucional del comercio en España: cuantificación de su impacto económico y social.
- COLECCIÓN INFORMES.** Enero. Competitividad fiscal 2022. España sigue perdiendo competitividad en el ámbito fiscal.

2022

- COYUNTURA ECONÓMICA.** Diciembre. N.º 77. La ralentización, principal riesgo de 2023.
- REVISTA DEL IEE.** Noviembre. N.º 4/2022. La unidad de mercado como reto pendiente para la libertad de empresa. Índice de Libertad Económica 2022.



OPINIÓN DEL IEE. Octubre. Los Presupuestos Generales del Estado para 2023.

OPINIÓN DEL IEE. Octubre. Por una mejora de los incentivos fiscales a los planes de pensiones. Análisis comparado de la tributación actual del segundo y tercer pilar en Europa.

PUNTO DE VISTA. Octubre. Consolidar la recuperación. Aprovechar las oportunidades del crecimiento verde en América Latina.

COLECCIÓN INFORMES. Septiembre. Estudio preliminar sobre la adecuación a la Constitución y al Derecho Comunitario del gravamen temporal a entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito.

COYUNTURA ECONÓMICA. Julio. N.º 76. La inflación y la incertidumbre frenan la recuperación de las empresas.

REVISTA DEL IEE. Julio. N.º 3/2022. La necesidad de garantizar la propiedad privada en España como condición para la mejora del mercado del alquiler. Índice Internacional de Derechos de Propiedad 2021.

REVISTA DEL IEE. Junio. N.º 2/2022. El impacto económico del sector de datos en España. Una propuesta de cuantificación.

INFORME IEE-CEIM. Abril. El crecimiento empresarial en la Comunidad de Madrid como factor de competitividad regional.

REVISTA DEL IEE. Marzo. N.º 1/2022. Por una mejora de la eficiencia del gasto público en España.

EDICIONES ESPECIALES. Febrero. Libro Blanco para la reforma fiscal en España. Una reflexión de 60 expertos para el diseño de un sistema fiscal competitivo y eficiente.

2021

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 75. Una coyuntura condicionada transitoriamente por la inflación.

COLECCIÓN INFORMES. Diciembre. Competitividad fiscal 2021. La competitividad fiscal como referencia obligada para la próxima reforma tributaria.

INFORME IEE-CEIM. Noviembre. El tamaño y el crecimiento empresarial en la Comunidad de Madrid como factor de competitividad regional.

OPINIÓN DEL IEE. Noviembre. Los Presupuestos Generales del Estado para 2022.

COLECCIÓN ESTUDIOS. Octubre. El Programa de Pago a Proveedores como instrumento de inyección de liquidez a la empresa.

COLECCIÓN INFORMES. Septiembre. Empresa, igualdad de oportunidades y progreso social. Indicador IEE de Igualdad de Oportunidades.

COYUNTURA ECONÓMICA. Julio. N.º 74. La recuperación de la economía española necesita de un clima empresarial favorable.

PUNTO DE VISTA. Junio. La situación actual y perspectivas de las inversiones energéticas y el sector eléctrico en América Latina.

REVISTA DEL IEE. Mayo. N.º 2/2021. La libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica 2021.

INFORME DE OPINIÓN. Abril. La competitividad fiscal de las comunidades autónomas. Condición necesaria para el desarrollo económico.

COLECCIÓN INFORMES. Marzo. La propiedad privada en España. La necesidad de reconocer los derechos de propiedad en materia de vivienda. Índice de Derecho de Propiedad 2020.

PUNTO DE VISTA. Enero. La situación actual de la economía en América Latina. Su incidencia sobre las empresas españolas.

REVISTA DEL IEE. Enero. N.º 1/2021. Adaptabilidad y flexibilidad para la recuperación económica.

2020

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 73. Más allá de los fondos europeos: la economía española necesita el impulso de las reformas estructurales.

INFORME IEE-FIAB. Diciembre. Impacto de la crisis del COVID-19 en la industria de alimentación y bebidas española.

INFORME DE OPINIÓN. Noviembre. Los Presupuestos Generales del Estado para 2021.

INFORME DE OPINIÓN. Noviembre. Una propuesta de mejora para los incentivos fiscales a la I+D+i.

INFORME IEE-CEIM. Noviembre. La tributación del ahorro y su incidencia en la reactivación económica desde la perspectiva de la competitividad regional.

COLECCIÓN INFORMES. Octubre. Competitividad fiscal 2020. ¿Por qué no se pueden subir más los impuestos en España?

INFORME IEE-ASCOM. Octubre. Estudio sobre la función de Compliance en las empresas españolas.

INFORME DE OPINIÓN. Agosto. El marco fiscal de los planes de pensiones. La necesidad de fomentar el ahorro para la jubilación.

COLECCIÓN INFORMES. Julio. Libertad económica y libertad de empresa en España. Índice de Libertad Económica España 2020.

COYUNTURA ECONÓMICA. Julio. N.º 72. Crisis de la COVID-19 en la economía española: la recuperación no es posible sin confianza empresarial.

INFORME DE OPINIÓN. Junio. Impacto económico de las medidas adoptadas en el contexto de la presente crisis. Los casos de la financiación privada avalada y los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo.

INFORME DE OPINIÓN. Febrero. Eficiencia del gasto público. Medición y propuestas de mejora.

PUNTO DE VISTA. Enero. El Capitalismo. Cambio, evolución y progreso.

2019

COLECCIÓN INFORMES. Diciembre. La deuda pública en España. Implicaciones sobre la política económica.

COYUNTURA ECONÓMICA. Diciembre. N.º 71. Una política económica ortodoxa para revertir la desaceleración y reducir la incertidumbre.

INFORME DE OPINIÓN. Noviembre. Las buenas prácticas regulatorias.

COLECCIÓN INFORMES. Noviembre. La propiedad privada en España. Índice de Derecho de Propiedad 2019.

COLECCIÓN INFORMES. Octubre. Índice de Competitividad Fiscal 2019.

COYUNTURA ECONÓMICA. Junio. N.º 70. A mayor inestabilidad política, más incertidumbre económica.

INFORME DE OPINIÓN. Febrero. Los Presupuestos Generales del Estado para el 2019.



46 ANIVERSARIO



INSTITUTO
DE ESTUDIOS
ECONÓMICOS

Desde 1979

defendiendo la empresa y la economía de mercado

La economía mundial afronta una ruptura estratégica en su proceso de globalización que se deriva de un endurecimiento unilateral de las condiciones comerciales por parte de una de las principales potencias económicas y que afectan a los intercambios comerciales internacionales. El resurgimiento de políticas proteccionistas, promovido por la actual Administración de Estados Unidos, más allá de suponer un cambio de ciclo, introduce elementos de realineación de bloques comerciales entre los que subyace el fin de la aplicación de políticas multilaterales de liberalización comercial y de localización de inversiones.

Estas cuestiones afectan al conjunto de la economía mundial e imponen un especial desafío competitivo para aquellas economías que se encuentran más expuestas al exterior como es la española. Esta deriva hacia la fragmentación geopolítica y la reconfiguración de las cadenas de valor globales exige una reevaluación urgente de las estrategias de internacionalización a nivel empresarial, convirtiéndose la adaptación proactiva en una condición necesaria, aunque no suficiente, para mantener las actuales tasas de crecimiento de la producción y del empleo en el medio y largo plazo.

En este informe se analiza el estado actual del comercio global y se evalúa la posición de España en este nuevo entorno, cuantificando el impacto del *shock* arancelario estadounidense en ciertos escenarios y apuntando los principales mecanismos de mitigación que pueden activarse ante estos choques de oferta.



INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

Tel.: 917 820 580

iee@ieemadrid.com

www.ieemadrid.es