



Los aranceles estadounidenses y sus efectos económicos: un análisis sobre la Unión Europea y España

A lo largo de la historia **los aranceles han sido instrumentos utilizados en las políticas comerciales implementadas por los Estados**. Su origen fue, principalmente, **para proteger la producción nacional, generar ingresos fiscales y, en ocasiones específicas, como mecanismos de presión política**. La aplicación de un arancel implica la imposición de un impuesto a las importaciones, **incrementando así el precio final del producto extranjero y, por tanto, incidiendo en una mejora de la competitividad vía precio de los bienes producidos localmente**. Históricamente, su uso ha tenido importantes consecuencias económicas y políticas, desde la proliferación del proteccionismo en el siglo XIX hasta los recientes conflictos en los que estamos inmersos.

¿Qué son los aranceles?

Según la definición proporcionada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), los aranceles corresponden a derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías y se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos.

TE EXPLICAMOS CÓMO FUNCIONAN LOS ARANCELES

1 ¿Que son?

Los aranceles son impuestos que se aplican a los bienes importados (y en algunos casos exportados), con el fin de modificar su precio relativo frente a los productos nacionales. Al aumentar el costo de los productos extranjeros, los aranceles elevan su precio en el mercado interno.

Fuente elaboración propia a partir de (Rivera & Peña Valencia, 2024, p. 11820)

2 ¿Para que sirven?

- Proteger la producción nacional, haciendo menos atractivos los bienes importados y fomentando el consumo de productos internos.
- Regular el comercio internacional, compensando desequilibrios que puedan afectar a sectores estratégicos.
- Generar ingresos fiscales para el Estado, que pueden destinarse a infraestructura, desarrollo industrial o programas sociales.
- Corregir distorsiones en la balanza de pagos, al reducir la dependencia de importaciones y fortalecer el comercio local.

3 ¿Cuál es su importancia económica?

Los aranceles son una herramienta clave dentro de la política comercial de los países. Su aplicación puede incentivar el desarrollo de industrias nacionales, proteger empleos, diversificar la economía y generar autonomía productiva. No obstante, deben utilizarse con precaución, ya que también pueden generar efectos negativos como aumento de precios para los consumidores, tensiones comerciales y pérdida de eficiencia en sectores no expuestos a competencia.

Breve repaso historia económica y aranceles

Permítannos que sin entrar en el debate político, se recuerde que desde la perspectiva clásica tanto Adam Smith como David Ricardo destacaban que los aranceles podrían generar una distorsión del libre comercio que podría perjudicar tanto a los consumidores como a la eficiencia general de la economía.

Smith argumentaba que cada nación debe especializarse en aquellas actividades en las que tiene una ventaja absoluta, permitiendo así una asignación más eficiente de los recursos a nivel global. Ricardo profundizó en esta lógica con su teoría de la ventaja comparativa, indicando que incluso si un país es menos eficiente en producir todos los bienes, puede beneficiarse del comercio especializándose en



aqueños donde su desventaja es menor. En este marco, **los aranceles generan el que los países, y por tanto sus ciudadanos, no puedan acceder a bienes más baratos o de mejor calidad**, pudiendo reducir el bienestar del consumidor y, en cierta forma, **fomentar la ineficiencia interna al proteger en ocasiones a sectores poco competitivos**.

Desde el punto de vista económico, los aranceles también generan pérdidas de eficiencia conocidas como **"pérdidas de peso muerto"** (*deadweight loss*), al distorsionar precios relativos y desalentar tanto el consumo como la producción eficiente. Además, como ya hemos indicado, tienden a provocar represalias comerciales, generando **"guerras arancelarias"** y **"tensiones geopolíticas"** que afectan negativamente al comercio internacional y al crecimiento económico global.

Bajo estas teorías el mercado, guiado por la "mano invisible", asignaría los recursos de manera óptima sin necesidad de intervención estatal. Por ello, los liberales clásicos veían en los aranceles una forma de proteccionismo que favorecía intereses particulares (por ejemplo, industrias nacionales ineficientes u otros intereses "geopolíticos" ya citados) en detrimento, en principio, del interés general.

También podemos señalar que algunas teorías más modernas de la internacionalización, como el modelo de competencia imperfecta de Paul Krugman o la teoría del ciclo de vida del producto de Raymond Vernon, matizaron algo esta visión pero solo en ciertos contextos. Efectivamente, estas teorías sostienen que, **en ciertas situaciones, los países pueden beneficiarse temporalmente de proteger industrias "nacientes"** —que no parece el caso del debate actual— para permitirles alcanzar una escala eficiente o desarrollar capacidades tecnológicas. Aun así, incluso estas visiones reconocen que **los aranceles deben ser excepcionales, temporales y estratégicos, ya que su uso prolongado puede generar dependencia, tensión institucional y pérdida de competitividad internacional**.

Por tanto, aunque pudieran existir argumentos para intervenir en el comercio bajo ciertas condiciones, **el consenso económico general sigue siendo que el libre comercio, con mínimas barreras, es la vía más eficiente para fomentar el desarrollo y la prosperidad a largo plazo**.

No obstante, por intentar entender el momento actual, uno de los argumentos que han mantenido desde la **administración Trump** a favor de los aranceles ha sido la búsqueda de corregir desequilibrios comerciales y proteger industrias estratégicas frente a prácticas consideradas desleales, como los subsidios estatales en China o la transferencia no comercial de tecnología. En teoría, siguiendo esa lógica, los aranceles podrían **buscar mejorar el bienestar nacional** si se usan como medida de "segunda mejor opción" ante "fallos de mercado internacionales" —que de nuevo no han sido explicados— y, además, pueden generar ingresos fiscales para el gobierno y dar un margen de tiempo para que ciertas industrias se adapten o innoven en respuesta a la competencia externa.

Sin embargo, **estas medidas no resuelven** —al menos en el medio plazo— **los desequilibrios externos reales de EE.UU.**, ligados más bien al déficit público crónico (6% del PIB) que al comercio internacional, por lo que parece que los contras desde el enfoque económico son más amplios. En primer lugar, los aranceles implican un **aumento de precios** para los consumidores y las empresas que importan insumos, lo que **reduce el bienestar interno y puede desencadenar inflación**. En segundo lugar, generan **distorsiones en la asignación de recursos**, pudiendo desviar inversiones hacia sectores menos eficientes solo por estar protegidos, lo que contradice los principios de la ventaja comparativa. Asimismo, la teoría del equilibrio general muestra que estas barreras **reducen el volumen total de comercio**, provocando una pérdida de eficiencia global. Además, las **represalias arancelarias de otros países** agravan estas pérdidas al reducir aún más las exportaciones e impactar negativamente en sectores agrícolas e industriales clave.

En resumen, aunque desde la teoría económica se pueden justificar aranceles en contextos específicos de competencia desleal o fallos de mercado, **una "tensión arancelaria prolongada"** —llamémosle así— parece que **tiende a generar efectos negativos netos en términos de eficiencia, precios y crecimiento**. La evidencia empírica posterior suele mostrar reducciones en el comercio bilateral, mayores costes para las empresas, y efectos mixtos en términos de reubicación de cadenas de suministro, lo cual confirma muchos de los riesgos anticipados por la teoría económica clásica y moderna.

Posibles impactos de los aranceles estadounidenses sobre la economía de la Unión Europea

La imposición de aranceles por parte de Estados Unidos, especialmente en contextos proteccionistas, podría impactar en la economía de la Unión Europea (UE). **Aunque estos impuestos afectan directamente los bienes exportados al mercado estadounidense, sus repercusiones trascienden el ámbito comercial y afectan al crecimiento económico, empleo y decisiones sobre inversiones**.

De acuerdo con BBVA Research, **un incremento del 10% en los aranceles estadounidenses a todas sus importaciones provocaría una reducción aproximada de 0,3 puntos porcentuales en el PIB mundial**. En concreto, **la Eurozona podría experimentar una**

contracción de hasta 0,4 puntos porcentuales. España, menos expuesta comercialmente a EE. UU., vería reducido su PIB en aproximadamente la mitad de este porcentaje. Estas estimaciones consideran un escenario sin incertidumbre; sin embargo, al agregar incertidumbre sobre duración y magnitud, el impacto podría intensificarse. El Banco Central Europeo ha indicado que este contexto de proteccionismo estadounidense afecta negativamente la actividad económica y, en consecuencia, **ha ajustado a la baja sus previsiones de crecimiento para los años 2025 y 2026 en 0,2 puntos porcentuales, alertando además sobre posibles alteraciones en las cadenas globales de suministro** (CaixaBank Research, 2024a).



Los sectores europeos más vulnerables ante estos aranceles podrían ser:

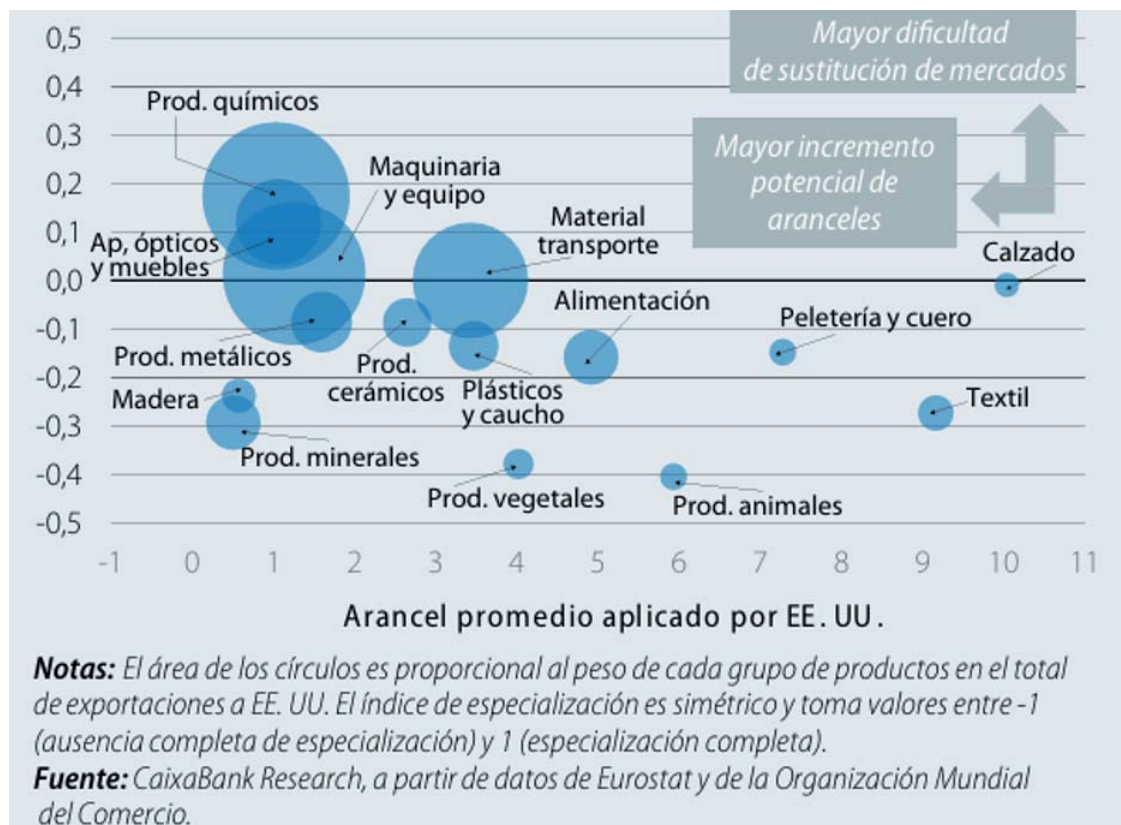
- **Industria química:** especialmente dependiente del mercado estadounidense.
- **Maquinaria y equipamiento:** de relevancia considerable en las exportaciones hacia EE. UU.
- **Aparatos ópticos y muebles:** sectores más pequeños, pero sensibles a incrementos en costos comerciales.

Además del efecto directo en exportaciones, los aranceles afectan cadenas de suministro complejas donde muchas empresas europeas

participan indirectamente. **Se estima que entre el 10% y el 15% del valor añadido de las exportaciones europeas proviene de otros países miembros de la UE**, especialmente en sectores de servicios como transporte, logística y consultoría.

Finalmente, **el aumento de aranceles genera un "shock negativo de oferta", incrementando costes de producción, reduciendo la oferta y elevando precios, impulsando así presiones inflacionarias que complican la gestión del Banco Central Europeo**. La incertidumbre adicional generada afecta también la inversión empresarial, lo que podría frenar aún más el crecimiento económico.

EXPORTACIONES DE BIENES DE LA UE A EE.UU. POR PRODUCTOS (2023) ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN EXPORTACIONES TOTALES



Fuente: CaixaBank Research

Posibles impactos de los aranceles estadounidenses sobre la economía española

Para España, el impacto directo de un aumento generalizado de los aranceles estadounidenses hasta el 10% sobre las importaciones se estima en **1.388 millones de euros**, lo que representa aproximadamente el **0,1% del PIB español**.

Aunque la exposición de España al mercado estadounidense es relativamente baja (**las exportaciones a EE. UU. representaron un 1,25% del PIB**), ciertos sectores muestran una mayor vulnerabilidad. Entre ellos destacan los **productos químicos, minerales y metales, y los bienes de capital** (maquinaria y equipos), todos con altos volúmenes de exportación y bajos niveles arancelarios iniciales, lo que amplifica el efecto de cualquier subida.

Si los aranceles se duplicaran al 20%, el impacto ascendería a **más de 3.100 millones de euros**, aunque efectos indirectos –como el valor añadido en cadenas de suministro europeas– podrían incrementar aún más el coste final para la economía española.



EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE BIENES HACIA EE.UU. E IMPACTO ESTIMADO DE UN INCREMENTO DEL ARANCEL AL 10% Y AL 20%

	Exportaciones totales		Exportaciones a EE. UU.			Arancel actual (Ponderado al valor de las exportaciones)	Impacto arancel del 10% (M€)	Impacto arancel del 20% (M€)
	(M€)	(% total)	(M€)	(% total)	(% España)			
Máquinas y aparatos mecánicos, de oficina e informática	26.619	6,9	2.728	14,4	10,2	0,8	251	523
Minerales y metales	51.429	13,4	2.978	15,8	5,8	2,4	226	523
Productos químicos	63.701	16,6	2.678	14,2	4,2	1,9	217	485
Máquinas y aparatos eléctricos y material electrónico	21.503	5,6	1.715	9,1	8,0	0,6	162	333
Material de transporte	69.030	18,0	1.583	8,4	2,3	10,7	85	179
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	7.221	1,9	824	4,4	11,4	0,5	79	160
Otras manufacturas	13.031	3,4	718	3,8	5,5	1,1	64	136
Petróleo	19.734	5,1	2.015	10,7	10,2	7,0	61	263
Madera, papel, muebles	11.387	3,0	508	2,7	4,5	0,9	46	97
Otros	100.034	26,1	3.157	16,7	3,2	-	198	481
Total	383.689	100	18.904	100	4,9	3,1	1.388	3.181
(% del PIB)	25,6		1,3				0,09	0,21

Notas: Los datos de aranceles provienen de la OMC y se refieren al arancel efectivo a la nación más favorecida. Los datos de exportaciones provienen de Datacomex (Aduanas). El análisis se realiza con los productos a seis dígitos. En la tabla se agregan según las categorías NCM, definidas por la OMC según el Harmonized Commodity Description and Coding System (HS).
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de la OMC y de Datacomex de 2023.

Fuente: CaixaBank Research

Pros y contras de los Aranceles

PROS

Protección de industrias nacionales

Resguardan sectores vulnerables de la competencia extranjera, fomentando empleo y producción local a corto plazo.

Generación de ingresos públicos

Funcionan como impuesto indirecto, aportando a las arcas del Estado.

Corrección de desequilibrios externos

Ayudan a reducir déficits comerciales y pueden actuar frente a prácticas desleales (dumping, subsidios).

Seguridad nacional y autosuficiencia

Protegen sectores estratégicos como defensa, alimentos o energía, reduciendo dependencia externa.

CONTRAS

Alza de precios al consumidor

Los aranceles suelen trasladarse a los precios finales, reduciendo el poder adquisitivo e impulsando la inflación.

Ineficiencia económica

Distorsionan el uso eficiente de los recursos, protegiendo industrias poco competitivas y encareciendo insumos clave.

Riesgo de represalias y guerras comerciales

Otros países pueden responder con medidas similares, afectando exportaciones y relaciones diplomáticas.

Efecto neto incierto en el empleo

Protegen ciertos puestos de trabajo pero pueden destruir otros, especialmente en sectores exportadores o dependientes de insumos importados.

Fuente: Elaboración propia

LEEMOS POR TI

A lo largo del tiempo **los aranceles han sido una herramienta utilizada por la política comercial de los países. Se trata de impuestos aplicados a las importaciones, lo que eleva el precio de los productos extranjeros y otorga una primaria ventaja competitiva vía precio a los bienes nacionales.** Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), estos derechos de aduana también representan una fuente relevante de ingresos fiscales. **Los aranceles tienen ciertos incentivos como la protección de industrias locales, la corrección de desequilibrios comerciales y el resguardo de sectores estratégicos.** Sin embargo, también



generan efectos negativos: **elevan los precios al consumidor, reducen la eficiencia económica y pueden provocar excesivas tensiones comerciales.** En el contexto actual, la reactivación de medidas arancelarias por parte de Estados Unidos tendría efectos adversos a nivel global. **En la Unión Europea, un incremento del 10% en los aranceles podría reducir el PIB en 0,4 puntos porcentuales, y en España el impacto sería de 0,1%, afectando sobre todo a sectores como la industria química, maquinaria y metales.** Además, el encarecimiento de productos y la incertidumbre sobre el comercio afectan la inversión y generan presiones inflacionarias, complicando la labor de los bancos centrales. Así, los aranceles son una medida con efectos complejos y de “doble filo”.

En definitiva, las **recientes medidas arancelarias de EE.UU.** suponen un **riesgo real** para el crecimiento económico europeo. Aunque España tiene una exposición comercial directa limitada, los efectos indirectos sobre cadenas de valor, exportaciones a países de la UE más afectados e inversión pueden ser significativos. La **historia económica** coincide en que el proteccionismo prolongado reduce la eficiencia global y puede perjudicar incluso a los países que lo promueven.

Esta actitud de la administración estadounidense revela una **estrategia negociadora asimétrica**, que exige una respuesta muy inteligente y coordinada de los veintisiete miembros de la UE. El informe de Bruegel (2024) y el análisis del informe Draghi nos estarían sugiriendo que Europa debe evitar una escalada, pero sí que debe reforzar su competitividad estructural y diversificar mercados. El proteccionismo, aunque puede proteger sectores puntuales, reduce eficiencia y agrava tensiones internacionales. Por tanto, aunque lo deseable es no entrar en una escalada, la UE no debe renunciar a sus herramientas defensivas si persiste esta actitud, pero en todo caso es urgente **reforzar el mercado único**, ampliar acuerdos comerciales estratégicos, mejorar la competitividad y consolidar el **“Made in Europe”**. Solo así podrá negociar con firmeza y proteger sus intereses sin abandonar los principios del libre comercio que han sido útiles durante décadas.

España debe aprovechar este contexto para de la mano de la UE **liderar el impulso en la diversificación** de los mercados, apoyar de forma muy directa vía fiscal y con instrumentos de salida al exterior a las empresas exportadoras y **adoptar reformas estructurales** de calado que nos refuercen como país y den la autoridad que se sustenta en el ejemplo.