

Exposición de la economía europea a un aumento de aranceles en EE. UU.

Una de las grandes propuestas de Donald Trump en la campaña que le ha llevado a la presidencia de EE. UU. ha sido la imposición de un arancel universal de entre el 10% y el 20% a las importaciones de bienes. ¿Cómo podría afectar a Europa?

Las exportaciones de la UE a EE. UU. han crecido de forma significativa en los últimos 15 años y han pasado de representar un 15% del total de exportaciones europeas al resto del mundo en 2010 a superar el 20% en 2023 (véase el primer gráfico).¹ Esta evolución, junto a un mayor dinamismo del comercio exterior respecto al conjunto de la economía, ha llevado el peso de las exportaciones a EE. UU. a valores cercanos al 5% del PIB de la UE desde valores iniciales por debajo del 3%. Las exportaciones de bienes, ámbito en el que se centrarían las medidas proteccionistas de la nueva Administración en EE. UU., suponen algo más de un 60% de las ventas al mercado estadounidense. Por su parte, las exportaciones de servicios han ido ganando peso progresivamente en los últimos 15 años y su exposición a EE. UU. es más elevada, cerca de un 22% comparado con algo menos del 20% para los bienes.

Irlanda, el país más dependiente de la UE; Alemania e Italia, entre las principales economías

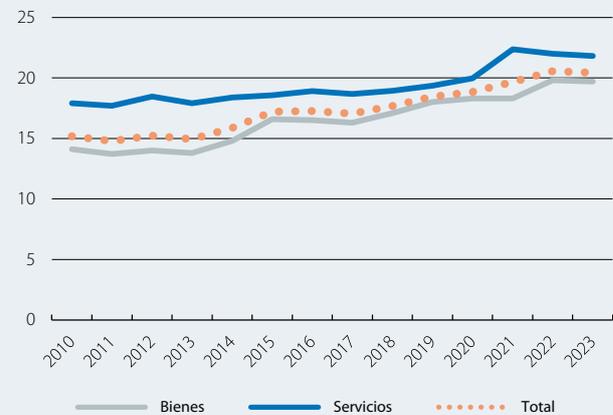
Dentro de la UE, el peso de EE. UU. en el total de exportaciones es muy heterogéneo por países (incluidas en este caso también las realizadas a otros Estados miembros). Así, Irlanda es la que presenta con diferencia el mayor porcentaje en sus exportaciones de bienes, superando el 25%, mientras que la cuota del mercado estadounidense es reducida en general para los países del Este, cuyas cadenas de valor están más integradas dentro del mercado único. Entre las grandes economías, Italia y Alemania muestran valores en torno al 10%, por encima del 7% en Francia y menos del 5% en España. Las diferencias, aunque menores, también se observan en las exportaciones de servicios, que, más allá de los ingresos por turismo internacional, incluyen mayoritariamente servicios empresariales que podrían potencialmente ser objeto también de medidas proteccionistas en el futuro. En este caso, Chipre, Alemania y Finlandia presentan los porcentajes más elevados, por encima del 15%, mientras que España nuevamente es la que muestra un valor más bajo entre las principales economías con un 8%.

El peso de EE. UU. en el total de exportaciones y el grado de apertura comercial de la economía determinan lo que

1. En el texto, al referirnos a la UE se consideran exclusivamente las exportaciones al resto del mundo, mientras que cuando hablamos de países miembros también se incluye el comercio intra-UE.

Exportaciones de la UE a EE. UU.

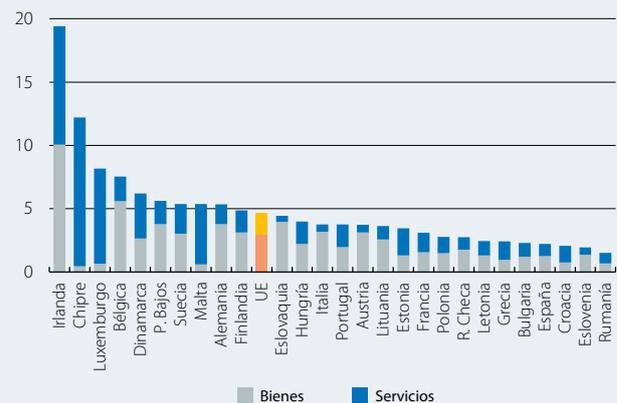
(% del total)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Eurostat.

Exportaciones a EE. UU. por países de la UE

(% del PIB, 2023)



Nota: Datos de 2022 para las exportaciones de servicios de España y Luxemburgo. Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Eurostat.

supone el mercado estadounidense en términos de PIB dentro de cada país (véase el segundo gráfico). Así, observamos que Irlanda presenta un grado de dependencia muy elevado si consideramos conjuntamente sus exportaciones de bienes y servicios, cerca de un 20% del PIB. A continuación, por encima también del promedio de la UE, destacan tres economías pequeñas con alta dependencia derivada de la provisión de servicios internacionales (Chipre, Luxemburgo y Malta), así como Bélgica, Países Bajos y Eslovaquia en las exportaciones de bienes. Alemania confirma una mayor exposición a EE. UU. entre las principales economías, por encima del 5% del PIB, seguida de Italia (cerca del 4%), Francia (3%) y España (algo más de un 2%).

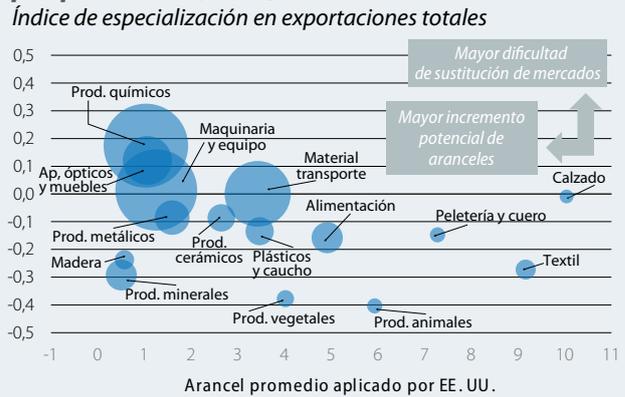
Industria química, maquinaria y equipamiento, las más afectadas por los aranceles

El establecimiento de un arancel general a las importaciones de bienes desde EE. UU. de entre un 10% y un 20% supondría un significativo incremento desde los bajos niveles actuales, un 2% en promedio, considerando la estructura de exportaciones de la UE al mercado estadounidense.² Por productos (véase el tercer gráfico), la industria química presentaría *a priori* un mayor grado de vulnerabilidad, ya que combina un arancel inicial en torno al 1% y un alto grado de especialización, con un mayor peso en las ventas a EE. UU. que en el conjunto de exportaciones al resto del mundo (un 26% frente al 19% en 2023, respectivamente).³ Sin embargo, el efecto final dependerá de la elasticidad de demanda de los importadores estadounidenses al aumento de aranceles, así como de la capacidad de las empresas exportadoras europeas de vender sus productos en EE. UU. a través de inversión directa o de sustituir este destino por otros mercados internacionales. Una situación similar, aunque con un peso menor en el agregado (cerca del 10%), presenta el grupo que incluye aparatos ópticos y muebles. Las otras dos grandes partidas de productos, maquinaria y equipo, y material de transporte, que suman un 40% del total de exportaciones a EE. UU., también parten de bajos aranceles, si bien podrían tener menos dificultades para encontrar mercados alternativos.

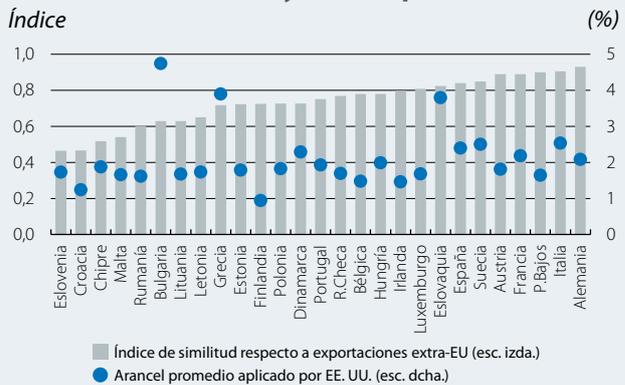
Por países, salvo casos puntuales y de forma moderada, el arancel promedio de partida es reducido para todos los Estados miembros (véase el cuarto gráfico), si bien estos presentan un grado de especialización heterogéneo.⁴ Así, un buen número de países del Este exportan productos al mercado estadounidense de diferente naturaleza respecto a los que venden en otros destinos fuera de la UE, indicativo *a priori* de una mayor dificultad para desviar las ventas a otros mercados internacionales, si bien la relevancia de las exportaciones de estos países a EE. UU. es reducida, como se señaló anteriormente. En contraste, las grandes economías, con Alemania e Italia a la cabeza, se encuentran entre las que presentan una mayor similitud de estructuras exportadoras, sugiriendo que la dificultad de sustitución de exportaciones para el conjunto de la UE

2. Para este cálculo se combinan datos a dos dígitos de la clasificación HS de aranceles aplicados por EE. UU. para la nación más favorecida disponibles en la Organización Mundial del Comercio y datos de exportación de bienes de Eurostat.
 3. El grado de especialización de un producto se mide a través de un índice simétrico (entre -1 y 1), que utiliza como base el indicador clásico de ventaja comparativa revelada equivalente a dividir la cuota de exportación a un destino respecto a la cuota en el total de exportaciones.
 4. El grado de especialización de un país se mide a través de un índice simétrico de similitud (entre 0 y 1) de la estructura por productos entre las exportaciones a EE. UU. y el total de exportaciones fuera de la UE. El índice es el resultado de sumar las diferencias en términos absolutos de las cuotas de exportación para cada producto.
 5. Véase OCDE, [Trade in value-added](#).

Exportaciones de bienes de la UE a EE. UU. por productos (2023)



Exportaciones de bienes a EE. UU. por países de la UE: índice de similitud y arancel promedio (2023)



quedaría limitado a la industria química y algunos productos concretos de maquinaria y equipo.

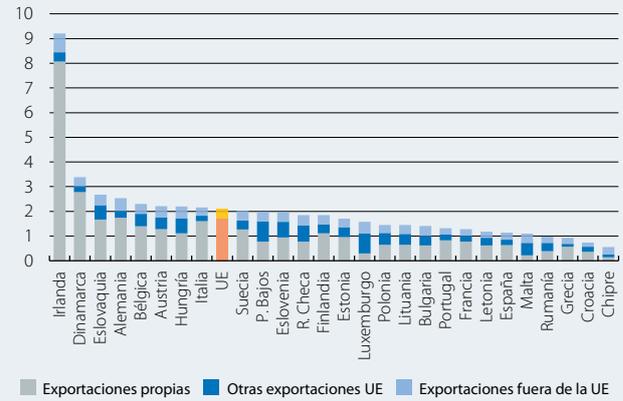
Las ramas de servicios también recibirán el impacto indirecto de los aranceles

El incremento de los aranceles sobre el comercio de bienes impacta directamente en la competitividad de las empresas exportadoras, pero sus efectos se dejan sentir también de manera indirecta en el conjunto de la economía. De esta forma, el sector primario, la industria extractiva y las empresas manufactureras europeas que venden sus productos en EE. UU. ejercen un efecto arrastre significativo sobre el tejido productivo doméstico y de otros Estados miembros a través de la compra de bienes y servicios intermedios. Así, por ejemplo, según datos de la OCDE,⁵ en otros Estados miembros de la UE se genera en torno a un 10%-15% del valor añadido de las exportaciones de países europeos, mientras que alrededor de un

tercio del valor añadido en las exportaciones de bienes se corresponde con ramas de servicios, principalmente comercio, transporte y actividades profesionales. De la misma forma, exportadores de bienes a EE. UU. en terceros países incorporan productos intermedios de la UE (bienes y servicios), equivalentes a un 20% del valor añadido en la UE por las exportaciones mundiales de bienes al mercado estadounidense (véase el quinto gráfico). Todo ello configura un panorama de exposición a los posibles aranceles de la nueva Administración en EE. UU. algo más complejo del mostrado anteriormente con las cifras brutas de exportaciones y que necesitará un análisis más detallado para evaluar los riesgos sobre la economía europea.

David Martínez

Valor añadido en importaciones de bienes de EE. UU. por países de la UE y área exportadora (% del PIB, 2019)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de la OCDE.