



IMPACTO DE LOS ARANCELES DE LA ADMINISTRACIÓN TRUMP

Actualización 1 septiembre

ACUERDO COMERCIAL ARANCELARIO ESTADOS UNIDOS -UE

El 21 de agosto, **la Unión Europea cerraba el acuerdo formal con Estados Unidos** para un arancel general del 15% a su exportaciones que se aplicará también a sectores como el farmacéutico y los semiconductores, aunque en el caso de los recargos a vehículos queda condicionada a un mejor acceso a productos agrícolas y alimentos estadounidenses.

Sin embargo, a la última semana del mes el Tribunal de Apelaciones del Circuito Federal de Estados Unidos ha dictaminado que **la mayoría de los aranceles globales impuestos por el Gobierno de Donald Trump son ilegales** --dando la razón a otro tribunal que ya falló en contra de los gravámenes a finales del mes de mayo-- argumentando una extralimitación de las funciones del presidente; sin embargo, **ha decidido mantener su vigencia hasta el 14 de octubre** para permitir apelaciones del Ejecutivo estadounidense.

Ese porcentaje, es un techo que incluye todas las tasas y recargos comerciales, según afirmaba el comisario de comercio estadounidense.

De esta forma, ambos bloques dejan por escrito el acuerdo político alcanzado en Escocia entre la presidenta comunitaria y el presidente estadounidense, en un comunicado conjunto que, aunque no es legalmente vinculante, se percibe como una hoja de ruta para la política comercial entre Washington y Bruselas.

El nuevo marco introduce un techo arancelario claro para las exportaciones europeas hacia EE. UU.. **La mayor parte de los bienes comunitarios estarán sujetos a un tipo máximo del 15%, incluyendo sectores estratégicos como el automóvil, los productos farmacéuticos, los semiconductores y la madera.** En aquellos sectores donde ya existía un arancel de Nación Más Favorecida (NMF) igual o superior al 15%, no se aplicarán tarifas adicionales.

Además, ciertos grupos de productos se beneficiarán de un **régimen especial** que solo contempla aranceles NMF. Entre ellos figuran materias no disponibles en EE. UU., con aranceles reducidos del 2,5% que se aplicarán desde septiembre a productos como el **corcho, todas las aeronaves y piezas de aeronaves, medicamentos genéricos y sus ingredientes, y precursores químicos.**

Por tanto, en el caso concreto del sector de **la automoción, coches y piezas y recambios** europeos se verá beneficiados de una rebaja de los recargos que hasta ahora se situaban en el 27,5%, para quedar bajo el paraguas del 15%. Esta medida está condicionada por parte de Washington a que la UE conceda acceso preferencial al mercado para productos pesqueros y agrícolas estadounidenses, incluidos frutos secos, productos lácteos, frutas y verduras frescas y procesadas, alimentos procesados, semillas para siembra, aceite de soja y carne de cerdo y bison. El Ejecutivo europeo dice tener garantías de Washington de que los aranceles del 15% se aplicarán con carácter retroactivo sobre los coches desde el 1 de agosto.



El **vino y las bebidas destiladas** europeas quedan de momento fuera de la lista de productos en el comunicado conjunto, pese a que Europa aspiraba a conseguir un buen trato. De todos modos, la UE y Estados Unidos seguirán negociando más sectores y productos sensibles para sus economías para engrosar esta lista de aranceles mínimos.

Respecto al **acero, el aluminio y sus productos derivados**, estos productos continuaran con el arancel del 50%, pero se sigue negociando una cuota arancelaria equivalente a las exportaciones habituales de esos productos a EE. UU. a un arancel bajo, y por encima de esa cantidad imponer el arancel del 50%.

Parece que Estados Unidos amplió el alcance de sus aranceles al acero y el aluminio, según informó recientemente el Departamento de Comercio, en una decisión que impacta a cientos de productos que contienen esos materiales, como sillas para bebés o maquinaria pesada. La Oficina de Industria y Seguridad informó en una nota que añadió 407 tipos de mercancías a las listas de artículos considerados "productos derivados" del acero y el aluminio. La medida significa que el 50% de aranceles que pesa sobre estos dos materiales, impuesto por Trump a principios de este año, se aplicará a su contenido de acero y aluminio.

En la negociación se prevé aplicar un **0 de arancel** a un total de 70.000 millones de exportaciones comunitarias a EE. UU. y en algunos productos agrícolas (pero con la exclusión de todos los productos sensibles como la carne de vacuno, el arroz, el etanol, el azúcar o las aves de corral) algunos recursos naturales y materias primas críticas.

Otro de los elementos del acuerdo que generaron más polémica son los **compromisos de compras europeas** de energía estadounidense por valor de 750.000 millones de dólares, en concreto de crudo, gas licuado y energía nuclear e inversiones de 600.000 millones de dólares en lo que resta de mandato del presidente estadounidense.

- Por su parte, la UE ha ofrecido la compra de 750.000 millones de dólares de determinados productos como productos energéticos: gas, petróleo, y combustible nuclear en tres años. El año pasado importamos por valor de 75.000 millones por lo que nos exigen que aumentemos esas importaciones.
- También se llegó por parte de la UE a un compromiso de invertir 600.000 millones de dólares en EE. UU., que realmente son las proyecciones de inversión del sector privado en EE. UU. (fundamentalmente farmacéutico y por eso se le ha bajado el arancel al 15%)

El acuerdo formal incluye estos puntos pero en todo caso toma el lenguaje europeo y se refiere a "intenciones" y "expectativas" sobre las adquisiciones e inversiones, después de que Bruselas haya reiterado en múltiples ocasiones que las cifras no son de ninguna manera vinculantes. Trump amenazó tan solo una semana después del acuerdo político con elevar los aranceles a los productos al 35% si el bloque no cumplía con las inversiones acordadas.

Respecto a la compra de material militar a Estados Unidos, se refiere solo a la intención de la UE de aumentar sustancialmente la adquisición de equipos militares de fabricación estadounidense, con el apoyo y la colaboración del Gobierno estadounidense

En cuanto a las reacciones del mercado, el lunes 27 el euro se depreció un 1% respecto al dólar, pero sigue apreciado un 12% respecto al dólar en lo que va de año. En cuanto a reacciones bursátiles: el índice bursátil alemán bajo un 1,1 % y el francés un 0,4% por lo que no han sido drásticamente negativas.

El arancel en la práctica

(Esta información todavía no es definitiva y pueden cambiar, así como las tasas arancelarias ante la imprevisibilidad de Trump)

- La tasa arancelaria promedio de Estados Unidos se sitúa ahora en el 18,6 %, la más alta desde hace años.
- Han desaparecido los principios de trato nacional (tratar a productores nacionales y extranjeros por igual) y de nación más favorecida (tratar a los socios comerciales equitativamente)
- El nuevo acuerdo comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea establece que la mayoría de los productos europeos vendidos en Estados Unidos estarán sujetos a un arancel máximo del 15% a partir del 7 de agosto de 2025.
- Esto incluye productos que anteriormente tenían gravámenes más bajos, como los que estaban sujetos al arancel de Nación Más Favorecida (MFN, por sus siglas en inglés), por ejemplo el 6%: ese tipo arancelario más reducido se eleva al 15%, pues el acuerdo fija un "tope" y no una exención o mantenimiento de niveles previos.
- Es decir, los productos que pagaban menos ahora se ven afectados por el nuevo tipo máximo, mientras que los que ya soportaban aranceles más altos—como algunos automóviles (27,5%)—podrían bajar al 15% si la UE cumple con condiciones específicas del acuerdo, aunque estos cambios aún no están implementados.
- Solo unos pocos artículos estratégicos han quedado exentos (aeronaves y recambios, ciertos químicos y recursos naturales claves), pero fuera de esas excepciones, tanto los bienes industriales como farmacéuticos, automóviles, semiconductores y madera estarán gravados con ese 15% como tipo general.

Más información

https://policy.trade.ec.europa.eu/news/joint-statement-united-states-european-union-framework-agreement-reciprocal-fair-and-balanced-trade-2025-08-21_en

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home>



GENERALITAT
VALENCIANA

ACI.
ARA.

IVACE+i

Otras negociaciones bilaterales con EE. UU.

Distorsiones por la política de Estados Unidos: la política arancelaria de la Administración Trump está generando distorsiones en la geopolítica del comercio mundial y modificando rutas de exportación.

México aún negocia con Trump sus aranceles y teme que India, ante la amenaza de un gravamen del 50 %, incremente sus ventas en el país azteca al perder cuota en Estados Unidos. Una situación similar afecta a Indonesia y Vietnam, ya que Asia se proyecta como uno de los principales mercados exteriores debido a la coyuntura en Estados Unidos y a la crisis de demanda en la Unión Europea.

El enfoque general es que Trump imponía un arancel mínimo global del 10%, con tasas mucho más altas para países con déficits comerciales significativos o sin acuerdos preferenciales. Algunos países cuentan con reducciones, pero otros como Brasil, Lesoto, Camboya y Suiza enfrentan aranceles elevados. Esta estrategia busca equilibrar el déficit comercial de EE. UU. con numerosos países, creando una compleja red de medidas arancelarias que afectan cadenas de suministro globales y diversas industrias.

Resumen de los últimos aranceles medios impuestos por Donald Trump país por país en 2025, según la información más reciente:

- Lesoto: 50%
- Camboya: 49%
- Laos: entre 40% y 48% (ajustado de 48% a 40%)
- Madagascar: 47%
- Vietnam: 46%
- Myanmar: entre 40% y 45% (ajustado de 45% a 40%)
- Sri Lanka: 44%
- Islas Malvinas: 42%
- Siria: 41%
- Mauricio: 40%
- Irak: 39%
- Botsuana: 38%
- Guyana: 38%
- Serbia: entre 35% y 38%
- Bangladesh: 20%-37%
- Suiza: 39% (tras aumento)
- Unión Europea en general: 15%
- India: 25% y prevista subida a 50% después del 27 de agosto
- Brasil: 50% (máximo mundial)
- Canadá: 35%
- México mantiene 25% para productos fuera del acuerdo TMEC
- Corea del Sur: entre 15% y 26% (según acuerdos)
- Japón: 24%
- China: 34% y puede llegar a 54% tras sumarse aranceles previos

Aranceles Recíprocos inicialmente aplicados a los principales países o bloques:

	Arancel	Importaciones de EE.UU. 2024 (miles de millones) ▼	Déficit comercial (miles de millones)
Unión Europea	20%	US\$ 605,76	-US\$ 235,57
China	34%	US\$ 438,95	-US\$ 295,40
Japón	24%	US\$ 148,21	-US\$ 68,47
Vietnam	46%	US\$ 136,56	-US\$ 123,46
Corea del Sur	25%	US\$ 131,55	-US\$ 66,01
Taiwán	32%	US\$ 116,26	-US\$ 73,93
India	26%	US\$ 87,42	-US\$ 45,66
Sutza	31%	US\$ 63,43	-US\$ 38,46
Tailandia	36%	US\$ 63,33	-US\$ 45,61
Malasia	24%	US\$ 52,53	-US\$ 24,83
Indonesia	32%	US\$ 28,08	-US\$ 17,88
Israel	17%	US\$ 22,22	-US\$ 7,43
Sudáfrica	30%	US\$ 14,66	-US\$ 8,84
Filipinas	17%	US\$ 14,18	-US\$ 4,88
Camboya	49%	US\$ 12,66	-US\$ 12,34
Bangladesh	37%	US\$ 8,37	-US\$ 6,15
Iraq	39%	US\$ 7,42	-US\$ 5,76
Noruega	15%	US\$ 6,58	-US\$ 1,99
Venezuela	15%	US\$ 5,99	-US\$ 1,76

Estructura de los aranceles

- **Base del 10%:** Afecta a casi todos los países, incluyendo Latinoamérica (ej. café colombiano, salmón chileno, camarones ecuatorianos).
- **Aumentos por déficit comercial:**
 - **China:** 34% adicional (sumando un 20% previo, total del 54%)
 - **Unión Europea:** 15%
 - **Japón:** 24%, **Canadá y México:** 25% (excepto autos bajo T-MEC)
 - **Países vulnerables:** Camboya (49%), Laos (48%), Nicaragua (18%)

Industrias afectadas

Varias **cerámicas castellonenses han paralizado sus proyectos** hasta que se clarifique la situación de EE. UU., que es el principal mercado exterior del sector desde 2024. La cerámica logró contener la caída de la demanda en Europa gracias al dinamismo del mercado norteamericano que continuó a primeros de 2025. Sin embargo, el anuncio de aranceles y el desconcierto en los mercados internacionales, han frenado algunas inversiones que habían previsto azulejeras españolas este año.

No obstante, existe un "**moderado optimismo**", según Deloitte, para la cerámica española ya que las medidas de Trump buscan la protección de la industria nacional, pero su producción no cubre la demanda interna y los principales competidores españoles se enfrentan a aranceles similares, como Italia, o incluso superiores, como India (26%).

Las exportaciones del **azulejo** nacional han incrementado su valor en un 12% en los seis primeros meses de 2025, con 263 millones de euros exportados un 88% desde la Comunitat Valenciana. Esta mejora se debe especialmente, al buen comportamiento de las ventas en Estados Unidos, mercado en el que se han disparado justo antes de que Donald Trump informara de sus aranceles.

A nivel mundial, la presión internacional aumenta sobre el azulejo de la India. Los exportadores del país asiático han protagonizado en la última década una fuerte expansión mundial a través de precios muy bajos, ganando cuota a costa de otros territorios productores. México, Vietnam e Indonesia han solicitado investigaciones antidumping sobre las importaciones de la República de la India, al considerarlas competencia desleal. Estas acciones se producen en un contexto de tensiones comerciales derivadas de la política arancelaria de la Administración Trump

Las exportaciones de **esmaltes** españoles a EE. UU.: Las importaciones estadounidenses de fritas y esmaltes españolas para el sector cerámico (3207) han incrementado su valor en un +55% en los seis primeros meses de 2025. La Comunitat es la 1ª región española exportadora de esos productos (con un 80% del total nacional y aumento de +44% respecto al semestre de 2024). El incremento de las ventas a EE. UU. posiblemente responde a que, ante la amenaza arancelaria, los clientes estadounidenses han hecho acopio de mercancías antes de que las nuevas medidas entraran en vigor, según ANFFECC. La Comunitat también sobresale en las exportaciones de todo el capítulo 32 (pigmentos y materias colorantes) como la 2ª región más exportadora, con 14 millones de euros, un 23% del total de España y aumento de +34% respecto al valor de esos meses de 2024 (Datos de *Datacomex*).

Respecto al **vino** (2204), las exportaciones valencianas han aumentado su valor en algo menos del 7% (en el primer semestre de 2025 respecto a 2024) con 8 millones exportados. La CV es la 8ª región española más exportadora, con un 5% del total nacional. Estados Unidos es el 4º destino mundial del vino valenciano, con un 7% de las exportaciones de esos productos.

Para el **aceite de oliva** valenciano (1509), Estados Unidos es el 6º mercado mundial hacia donde se exporta el 6% del valor total exportado. En el 1º semestre se han reducido las exportaciones de aceite de oliva valenciano a Estados Unidos (valor de 1,94 millones de euros y -78%), sin embargo, se han diversificado hacia otros mercados principales como Alemania hacia donde se han duplicado (+110%), Japón (+83) o Francia (+75%).

La Comunitat es la 4ª región española más exportadora de productos del **sector automoción** a Estados Unidos, con 14 millones de euros exportados , que corresponde al 8% del total de España. Las exportaciones del sector valenciano al mercado de Estados Unidos en el primer semestre de 2025 han reducido considerablemente su valor respecto a 2024, debido especialmente los **componentes de automóviles** (8708) , productos más exportados (67% de las ventas del sector, con 9,5 millones de euros), sin embargo, las ventas de **coches** se han duplicado (+162%), cuarto grupo de productos más exportados del sector (7% del total) y a continuación de motos y bicicletas.

El sector **citrícola** ha diversificado en los últimos años sus mercados exteriores hacia otros destinos de la UE, compensando los problemas de acceso que se puedan dar en el mercado de Estados Unidos. Sin embargo, la política arancelaria de Trump amenaza con provocar otro daño colateral en el tejido productivo del sector ante la llegada de otros países. Exportadores sudafricanos apuntan un posible incremento de sus exportaciones a la Unión Europea en la próxima campaña por este motivo.

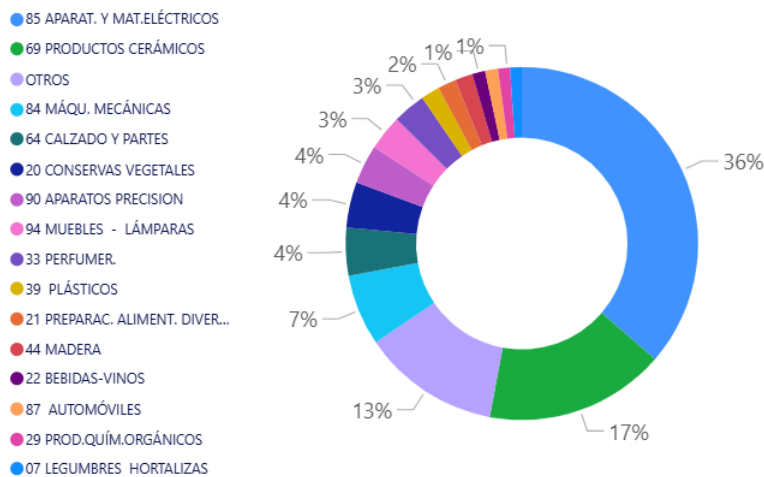
Respecto al **aluminio** (capítulo 76), las exportaciones valencianas a Estados Unidos han aumentado su valor en un 24%, en 2025 respecto al primer semestre de 2024, con un valor exportado de 12 millones de euros. Los productos más demandados son las construcciones y sus partes (31% del total y +5% de aumento) , junto con los accesorios de tuberías (20% y +58%). Las chapas y tiras de aluminio duplicaron sus exportaciones (+102%), sin embargo, el valor todavía es reducido.

RELACIONES COMERCIALES EE. UU. – COMUNIDAD VALENCIANA

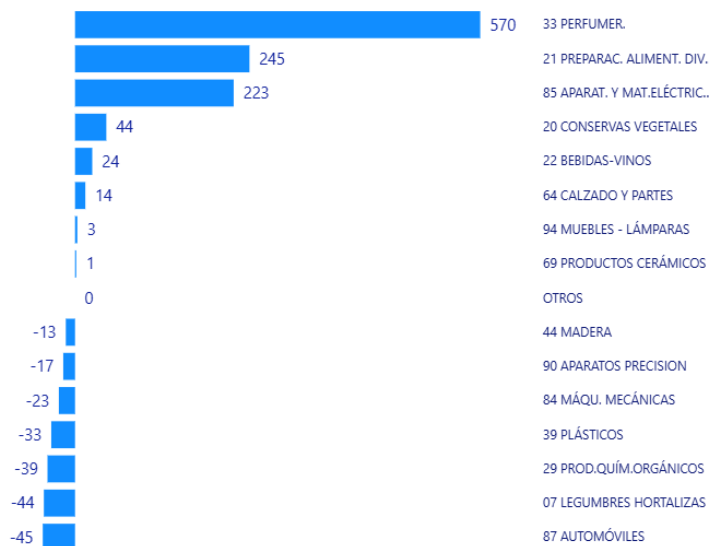
AVANCE DATOS 2025 (ÚLTIMOS DATOS ENERO-JUNIO)

- En el mes de **junio de 2025** :
 - Las exportaciones valencianas a los Estados Unidos incrementaron su valor en un **22%** alcanzando 261 millones de euros o un 8% del total exportado por la Comunitat. EE.UU Ascendió a una 3ª posición como destino más importante de los productos valencianos.
 - El dinamismo se ha debido principalmente al primer capítulo exportado de **aparatos y material eléctricos** (36%), que han duplicado sus exportaciones (+223%, mayoritariamente transformadores eléctricos con un 91% del valor de las exportaciones de esos productos).

JUNIO EXPORTACIÓN POR PRODUCTO %/T

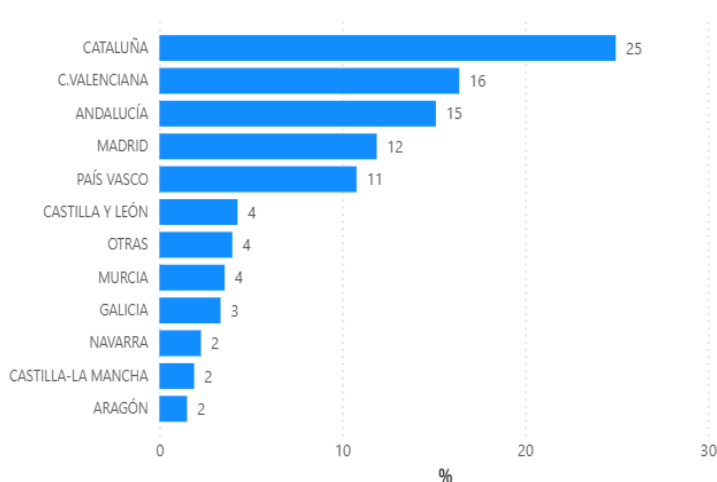


JUNIO EXPOR. % TASA VARIACIÓN POR PRODUCTO

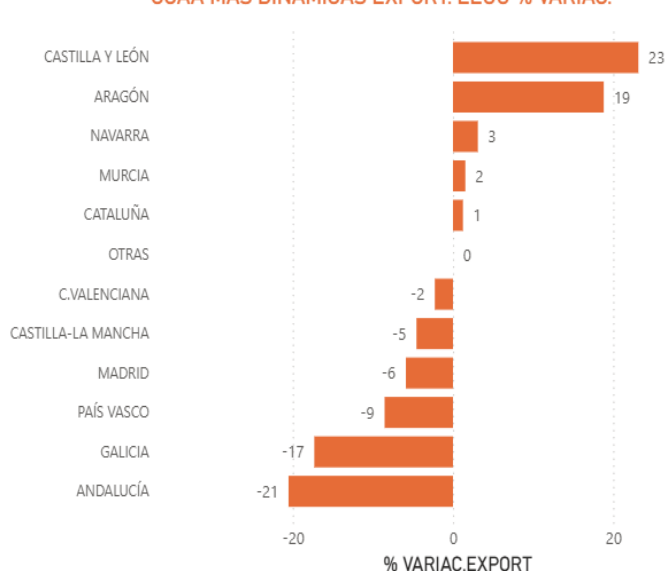


- En **2025** (datos acumulados **enero-junio**):
 - La CV ha **exportado** productos a Estados Unidos por **valor de 1.436** millones de euros (**-2%** respecto al valor de esos meses de 2024, a nivel nacional ha disminuido un **-5%**).
 - **4º destino mundial más importante**, con un 7% del total exportado por la Comunitat y 6º proveedor (5% del valor total importado).
 - La Comunitat es **la 2ª región** española más exportadora con un 16% del total de España.
 - En el primer semestre, los **productos valencianos más** demandados han sido los aparatos y material eléctricos (34%), los productos cerámicos, las máquinas mecánicas, el calzado, los aparatos de precisión, conservas vegetales y muebles que componen el 74% del valor exportado desde la Comunitat a Estados Unidos .
 - El mayor **dinamismo** ha sido de los aparatos eléctricos y madera y sus manufacturas. Los combustibles y maquinas mecánicas son los que han visto una mayor **reducción** en sus ventas a ese mercado.
- Las **importaciones** han tenido un valor de 903 millones de euros, frutas principalmente (35%).
- El resultado de los intercambios ha sido un **saldo** comercial que se mantiene **positivo** para la Comunitat en +533 y una tasa de cobertura de un 159% millones de euros.

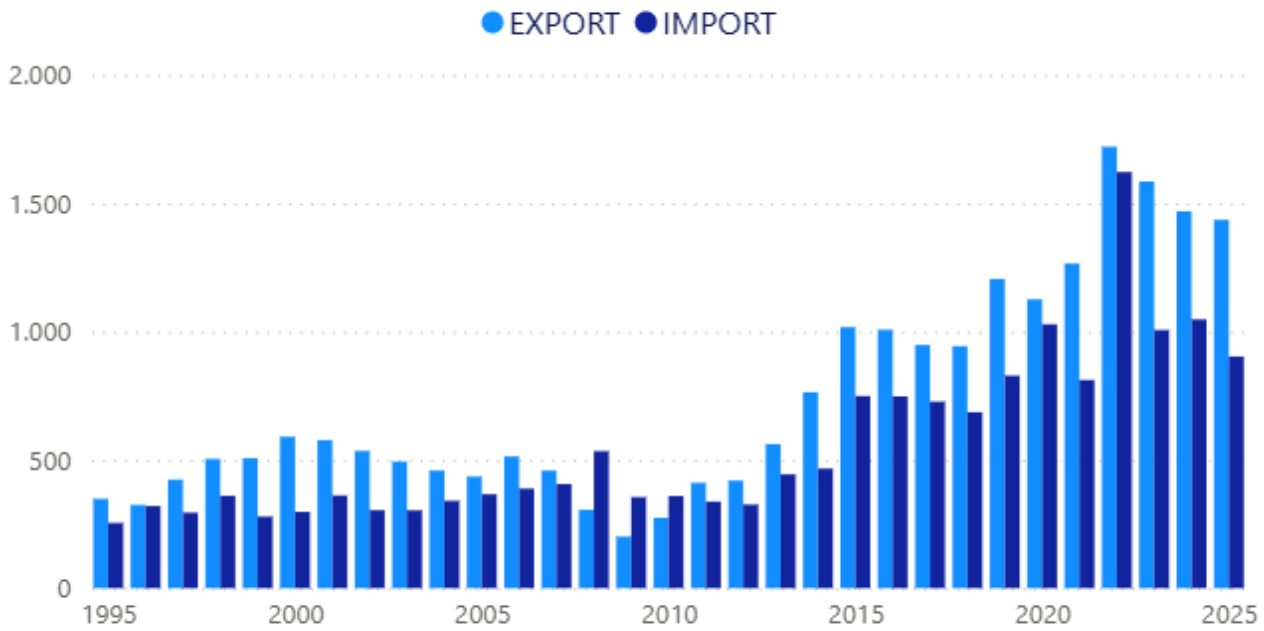
PRINCIPALES CCAA EXPORTADORAS A EE.UU % /T ESPAÑA



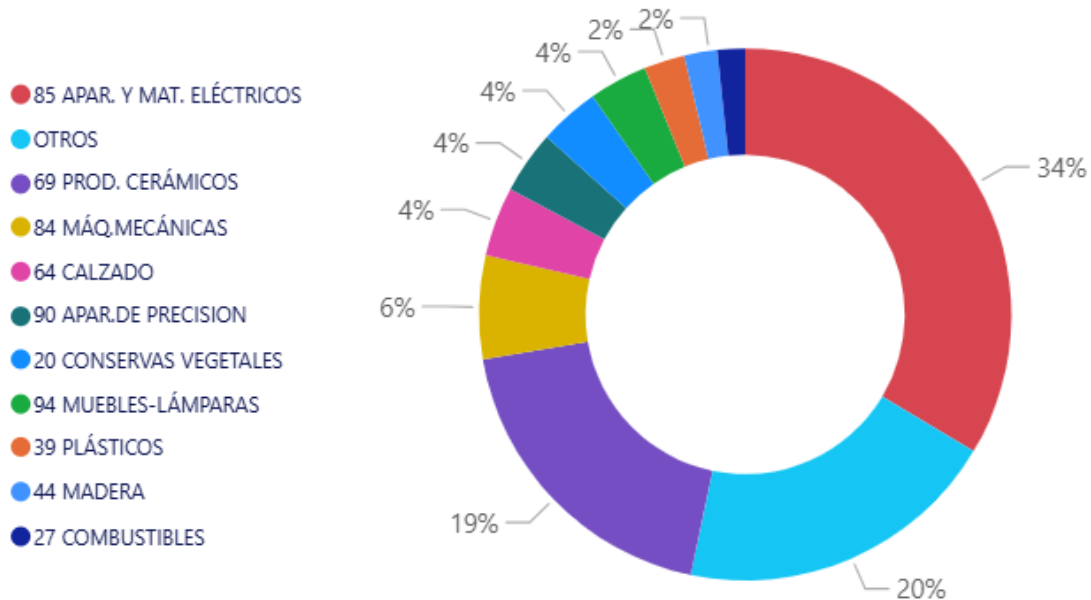
CCAA MAS DINAMICAS EXP. EEUU % VARIAC.



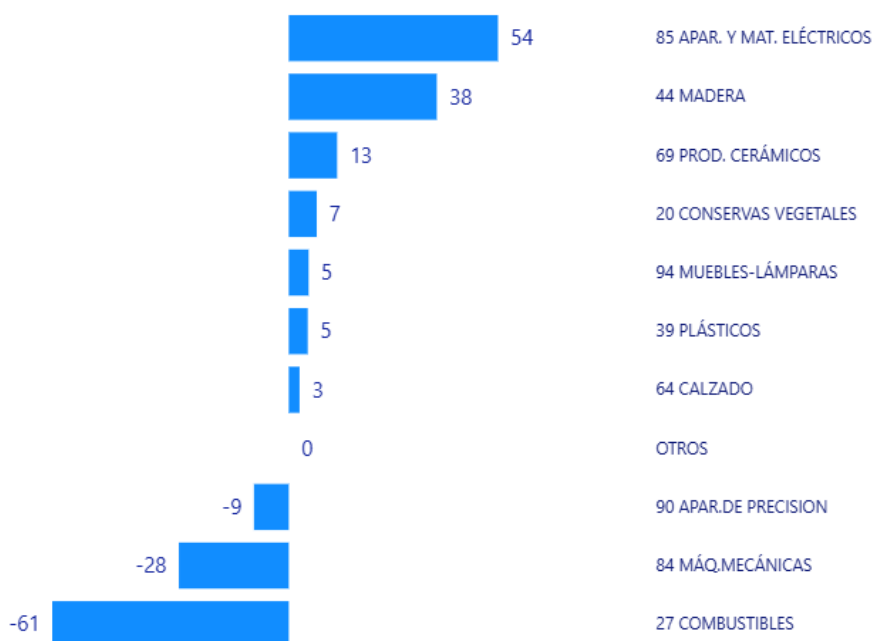
EVOLUCIÓN COMERCIO EXTERIOR CV-EE.UU 2025 ENERO JUNIO (MILL. €)



ENERO - JUNIO EXPORTACIÓN POR PRODUCTO %/T



ENERO - JUNIO EXPORT. % TASA VARIACIÓN POR PRODUCTO



PRINCIPALES PRODUCTOS CV EXPORTADOS A EE. UU. EN 2025-ENERO JUNIO MILL.€

PRODUCTO	EXPORT EN- JUN 2025	%	% VARIAC.EXPORT
85 APAR. Y MAT. ELÉCTRICOS	482	34	54
69 PROD. CERÁMICOS	273	19	13
84 MÁQ.MECÁNICAS	90	6	-28
64 CALZADO	61	4	3
90 APAR.DE PRECISION	55	4	-9
20 CONSERVAS VEGETALES	53	4	7
94 MUEBLES-LÁMPARAS	51	4	5
39 PLÁSTICOS	35	2	5
44 MADERA	29	2	38
27 COMBUSTIBLES	24	2	-61
07 LEGUMBRES, HORTALIZAS	21	1	-37
33 PERFUMERIA	19	1	124
29 PROD. QUÍM. ORGÁNICOS	18	1	-20
21 PREPARAC. ALIMENTICIAS DIVERSAS	15	1	130
73 MANUF. DE FUNDIC., HIER./ACERO	14	1	38
87 AUTOMÓVILES	14	1	-48
32 PIGMENTOS Y ESMALTES	14	1	35
22 BEBIDAS-VINOSOS)	13	1	11
76 ALUMINIO Y MANUFACTURAS	12	1	24
SUBTOTAL	1.293	90	-
TOTAL	1.436	100	-2

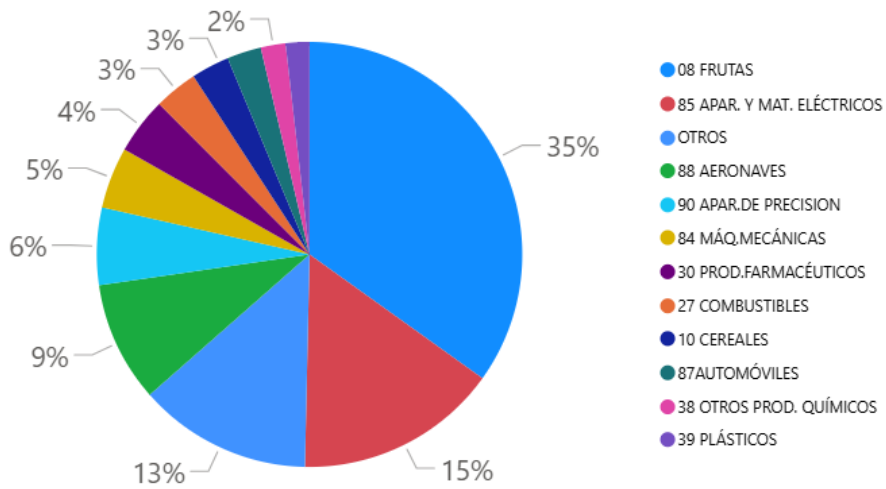


GENERALITAT
VALENCIANA

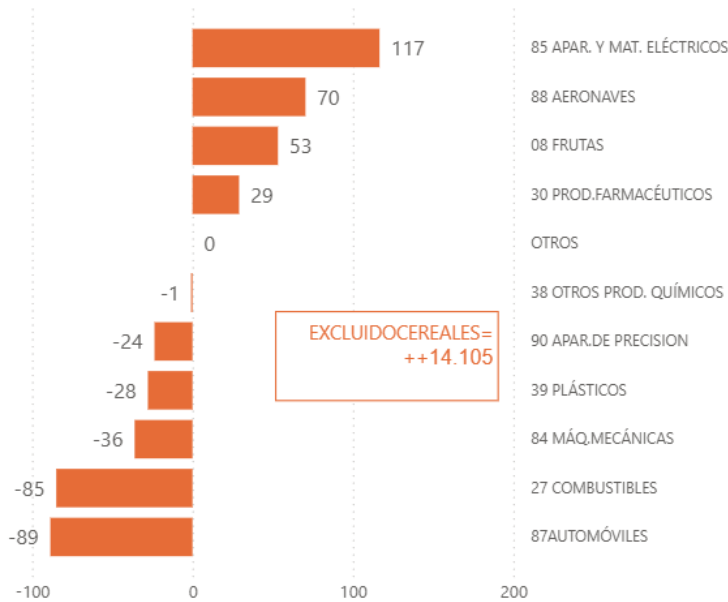
ACI.
ARA.

IVACE+i

ENERO-JUNIO IMPORTACIÓN POR PRODUCTO %/T



ENERO JUNIO % VARIACION IMPORTACIÓN POR PRODUCTO



EXPORTACIONES AFECTADAS-DATOS ANUALES DE 2024

- Un **valor** de 2.850 millones de euros exportados durante todo el año 2024 (8% del total de exportaciones valencianas).
- Cerca **de 4.300 empresas valencianas** exportaron en 2024 a Estados Unidos, lo que supone el 14% del total de España (29.557 empresas)
- **Sectores** probablemente más perjudicados:
 - Automóvil,
 - Maquinaria y aparatos eléctricos,
 - Productos cerámicos,
 - Productos químicos,
 - Alimentos: conservas vegetales , aceites, o vinos

Reacciones y medidas:

- Diversificación de mercados, sin abandonar EE. UU.
- Trabajar con la Unión Europea en “una desescalada” en la política arancelaria que permita conseguir un arancel cero para los sectores industriales.
- Apoyar la creación de un “fondo de ayuda europeo y estatal” para los sectores afectados por la política arancelaria de EE. UU. en la Comunitat Valenciana, y que exista una reciprocidad desde Europa al nivel de exigencia para los productos extracomunitarios. Coordinación de todos los sectores y solicitud a Bruselas de más control de importaciones de los países afectados no europeos.
- Preocupación por la incertidumbre y posibles reducciones en ventas, especialmente en componentes, cerámica y calzado
- Anuncio de ayudas nacionales: Puesta en marcha de un Plan de 14.100 millones para proteger la economía española de los aranceles de EE. UU.
- Puesta en marcha del plan ICEX de Alto Impacto en Competitividad como iniciativa enmarcada en el Plan de Respuesta y Relanzamiento con el que el Gobierno de España está haciendo frente a los problemas derivados de la política arancelaria de la Administración Trump.
- Anuncio de medidas autonómicas: Ayudas específicas para la promoción comercial en Estados Unidos, y financiación para empresas afectadas en colaboración con el IVF.
- Mapa del posible impacto sobre las empresas exportadoras de la Comunitat y medidas a adoptar.

Estrategia de las empresas valencianas ante la nueva situación:

Esta nueva situación, tiene su parte positiva que puede ser aprovechada por las empresas de la Comunitat Valenciana aplicando una **estrategia de diversificación de mercados y disminuyendo la dependencia del mercado de los Estados Unidos**.

Puede suponer una oportunidad de negocio para las empresas europeas, entre ellas las de la Comunitat Valenciana, que podrían verse beneficiadas en sectores como los de los bienes de equipo, los electros generadores, actividades químicas, perfumerías, el hábitat y el textil o las manufacturas de aluminio.

Propuestas para diversificación de exportaciones potenciando mercados alternativos, son, por ejemplo:

- **Vino:** otros mercados importantes por valor exportado en 2024: son Costa de Marfil, Alemania o Italia) y por su dinamismo: Italia, Portugal, Dinamarca, Suiza o Japón.
- **Aceite de Oliva:** Por valor: Italia, Corea del Sur, Canadá, Tailandia o Francia. Mercados principales más dinámicos: Ecuador, Taiwán o Tailandia.
- **Componentes de automóvil:** potenciar otros mercados relevantes por valor exportado: Alemania, Francia, Portugal, Turquía, Italia o República Checa. Los más dinámicos: Argentina, Taiwán, Rumanía o Sudáfrica, entre los principales.
- **Aluminio y manufacturas:** Otros mercados principales son: Francia, Alemania, Italia, Portugal, Reino Unido, Bélgica, Canadá o Países Bajos. Los más dinámicos: Canadá, Reino Unido o Bélgica.