

Los sectores más afectados en España por el arancel: máquinas, farmacia, aceite o vino

EXPORTADORES ESPAÑOLES/ El anuncio de Washington pone en riesgo un negocio que en 2024 ascendió a 18.200 millones de euros. Estados Unidos es el principal socio comercial sin contar a los países de la Unión Europea.

Ignacio Faes. Madrid

El anuncio de Donald Trump este fin de semana sobre la imposición de aranceles del 30% a todos los productos de la Unión Europea ha disparado la tensión y la incertidumbre entre las empresas exportadoras españolas. Esta amenaza pone en riesgo un negocio que en 2024 ascendió a 18.200 millones de euros en ventas a Estados Unidos, el principal socio comercial de España fuera de la Unión Europea.

La balanza comercial bilateral es claramente desfavorable para España. En 2024, mientras España exportó a Estados Unidos por valor de 18.200 millones, le compró bienes por casi 28.200 millones. Esta tendencia se ha agravado en 2025. Entre enero y abril, el déficit comercial con Estados Unidos ya ascendía a 5.173 millones de euros.

El impacto de un gravamen del 30% no sería homogéneo y golpearía con especial dureza a las industrias con mayor volumen de exportación.

• **Bienes de Equipo (4.013 millones de euros).** Este es el sector más expuesto en términos de valor. Las exportaciones de máquinas, aparatos mecánicos, dispositivos y material eléctrico (como motores, componentes para renovables o máquinas herramienta) alcanzaron los 4.013

millones de euros en 2024. A pesar de una caída del 8% respecto a 2023, sigue siendo el principal pilar de las ventas españolas a EEUU.

• **Sector Agroalimentario (3.609 millones de euros).**

Con un crecimiento del 21,4% en 2024, este sector es uno de los más dinámicos y, por tanto, más vulnerables. El aceite de oliva es el producto estrella y el más amenazado. Sus ventas superaron los 1.013 millones de euros el año pasado. El vino es otro producto señalado expresamente por Trump, cuyas exportaciones (incluyendo vino y mosto) sumaron 334,8 millones de euros. Por su parte, el subsector de las legumbres y hortalizas experimentó un notable crecimiento del 23,7% el año pasado, hasta los 247 millones de euros.

• **Combustibles y Aceites Minerales (1.218 millones de euros).**

España, que importa crudo para refinarlo y exportarlo, vendió productos por valor de 1.218 millones el año pasado. Aunque la cifra representa una caída del 51%, sigue siendo un sector estratégico.

• **Productos Farmacéuticos (1.095 millones de euros).**

Con un crecimiento exponencial, este sector casi duplicó sus ventas en 2024, alcanzando los 1.095 millones, lo



El aceite y el vino son los productos estrella más amenazados dentro del sector agroalimentario.

que lo convierte en un nuevo objetivo sensible a cualquier barrera comercial. La amenaza se ha vuelto especialmente directa para esta industria, ya que el propio Trump ha advertido de la posibilidad de imponer aranceles de “hasta el 200%” a los medicamentos importados.

Las CCAA más afectadas

El impacto geográfico de la medida es desigual dependiendo de la región española. Cataluña, con exportaciones a Estados Unidos por valor de 4.351 millones de euros en

2024, es la comunidad más expuesta. Sus ventas se concentran en semimanufacturas, bienes de equipo y alimentación, todos ellos ahora gravados con la nueva tarifa.

Le sigue de cerca Andalucía, que vendió productos por valor de 3.138 millones de euros, con un peso enorme del sector agroalimentario y aeronáutico. La Comunidad Valenciana (2.850 millones), Madrid (2.149 millones) y el País Vasco (1.991 millones) completan el *top cinco* de las regiones más afectadas, cuyos tejidos industriales y exporta-

dores se enfrentan a una parálisis repentina en sus relaciones con el mercado estadounidense.

El temor no es solo a un arancel generalizado, sino a que, como en el pasado, la Administración estadounidense imponga aranceles específicos a productos emblemáticos españoles —como ya ocurrió con la aceituna negra, el calzado o el pulpo— como medida de presión.

Mientras tanto, los intereses económicos españoles en suelo estadounidense son enormes. Según la CEOE,

unas 700 empresas españolas operan allí, con activos valorados en 80.000 millones de euros y generando más de 100.000 empleos locales, un factor que añade complejidad a una guerra comercial de consecuencias imprevisibles.

Doble amenaza a España

A la amenaza puramente comercial se suma un segundo frente de presión: el incumplimiento del objetivo de gasto en defensa pactado en el seno de la OTAN. Las dudas del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, al comprometerse con el nuevo objetivo de gasto militar de la OTAN, han desatado la ira del mandatario estadounidense. Durante la cumbre de la Alianza en La Haya, Trump vinculó directamente la política de defensa con la económica, advirtiendo de “represalias comerciales” específicas contra España.

El detonante de la crisis fue la postura española tras la cumbre. En rueda de prensa, el presidente de Estados Unidos se dirigió directamente a Sánchez: “Ustedes son el único país que no está pagando. No sé cuál es el problema”. Acto seguido, materializó su amenaza con una declaración sin precedentes. “Estamos negociando un acuerdo comercial con España. Les vamos a hacer pagar el doble. Y lo digo en serio”, manifestó Trump entonces.

mayores aranceles.

• **Bienes de equipo:** muchas pymes españolas exportan productos tecnológicos o industriales muy sensibles al precio. Cualquier sobrecoste puede sacarlas del mercado.

• **Sector farmacéutico:** Detrás de estos sectores hay miles de empresas y trabajadores que viven del comercio exterior. Pero más allá de los sectores afectados, lo preocupante es el mensaje: Estados Unidos ya no quiere jugar con las reglas que ayudó a crear. Y eso desestabiliza todo.

Los aranceles no solo castigan a las empresas europeas. También afectan a las cadenas de suministro globales, elevan los costes logísticos y

terminan repercutiendo en los consumidores tanto europeos como americanos. Son, en la práctica, un impuesto indirecto que crea inflación en Estados Unidos, reduce las ventas exteriores de Europa y daña la eficiencia económica en ambas áreas geográficas.

Para muchas pymes europeas, estos aranceles pueden marcar la diferencia entre exportar o cerrar.

¿Tiene sentido el proteccionismo?

La historia económica es clara: el proteccionismo rara vez ha traído prosperidad. En los años 30, durante la Gran Depresión, los aranceles empeoraron la crisis. Y aunque algunos sectores pueden beneficiarse pun-

tualmente, el resultado global suele ser negativo. Menos comercio, menos eficiencia y más tensiones.

En contraste, los periodos de mayor crecimiento se han dado en contextos de apertura. La propia integración europea ha permitido a países como España modernizarse y prosperar. Y, en cambio, en Estados Unidos, los aranceles de Trump en su primer mandato no solucionaron el déficit comercial. Al contrario: perjudicaron a muchas empresas y consumidores, sin lograr su supuesto objetivo.

¿Y ahora qué?

Con este giro proteccionista, EEUU ha cruzado una línea roja. Europa

no puede quedarse de brazos cruzados. No se trata de responder con una guerra comercial —eso sería caer en la trampa—, pero sí de actuar con inteligencia y determinación.

De aquí al 1 de agosto, hay margen para negociar con firmeza, sin ceder al chantaje. La Unión Europea tiene el peso suficiente para hacerse respetar. Y España, aunque más pequeña, tiene voz y sectores que defender. Este es un momento clave: no solo nos jugamos una parte de nuestras exportaciones, sino también el modelo económico que queremos para el futuro.

La fragmentación del comercio global puede traer consigo menos producción, desinversión, más de-

empleo y nuevas tensiones sociales. Pero también abre una oportunidad: diversificar mercados, apostar por la innovación y reforzar la autonomía estratégica europea.

En definitiva, este es un momento decisivo. Europa —y España— deben actuar con visión, valentía y unidad.

Porque lo que está en juego no es solo el comercio: es el tipo de mundo en el que queremos vivir. Mientras tanto, no le vendría mal a Trump recordar las palabras de Barack Obama: “El libre comercio no es la causa de nuestros problemas; es parte de la solución.”