

Situación de la política arancelaria de Estados Unidos – UE: impacto sobre el comercio de bienes con España

23 de febrero de 2026

Resumen ejecutivo

- La incertidumbre comercial sigue siendo el principal factor de riesgo para la actividad exportadora, más que el nivel arancelario puntual. El contexto internacional llegó a 2026 con una mejora del comercio en 2025 por adelantamiento de importaciones, pero con un deterioro previsto para 2026.
- El marco UE–EE. UU. de agosto de 2025 fijó un esquema de referencia del 15% para la mayor parte de los bienes europeos exportados a EE. UU., con excepciones (p. ej., aeronaves y componentes, determinados productos farmacéuticos genéricos y recursos naturales no disponibles) y con compromisos recíprocos de reducción arancelaria por parte de la UE.
- Para España, los datos de cierre de 2025 confirman un deterioro de la relación comercial bilateral de bienes con EE. UU.: las exportaciones españolas a EE. UU. cayeron un 8% y el déficit comercial bilateral aumentó un 34,4%.
- La sentencia del Tribunal Supremo de EE. UU. de 20 de febrero de 2026 anuló los aranceles globales impuestos bajo la IEEPA. La Administración estadounidense reaccionó de inmediato con un arancel temporal global (primero del 10% y después del 15%) al amparo de la Sección 122 de la Trade Act de 1974, abriendo una nueva fase de inseguridad jurídica y operativa.
- La Comisión Europea exige a EE. UU. claridad y el cumplimiento íntegro del acuerdo UE–EE. UU. (“a deal is a deal”), incluyendo que los productos europeos mantengan el trato más competitivo y no se superen los topes arancelarios acordados.
- En este contexto, la situación sigue marcada por una elevada incertidumbre regulatoria. Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos deben regirse por criterios de estabilidad, cumplimiento de compromisos y respeto a las reglas del comercio internacional. Por ello, en línea con la postura comunitaria, resulta esencial trabajar para que se respeten los compromisos comerciales previamente alcanzados entre la Unión Europea y Estados Unidos, y que se eviten cambios unilaterales que incrementen la volatilidad y dificulten la planificación empresarial, la inversión y el mantenimiento de cadenas de suministro.

1. Situación del escenario global

Los acontecimientos de 2025 consolidaron un entorno comercial internacional más fragmentado, con mayor volatilidad regulatoria y una carga administrativa creciente para las empresas —especialmente pymes— en materia de clasificación arancelaria, origen, precios de transferencia, revisión contractual y planificación logística.

El elemento más disruptivo ha sido la incertidumbre sobre la política comercial de Estados Unidos y la posibilidad de cambios abruptos en la base jurídica de los aranceles, su ámbito de aplicación y su duración. Esta incertidumbre afecta a decisiones de inversión, contratación, aprovisionamiento y localización de inventarios.

Al mismo tiempo, el comercio mundial mostró mayor resiliencia de la esperada en 2025. La OMC revisó al alza su previsión de crecimiento del comercio mundial de mercancías en 2025 (hasta el 2,4%), impulsado en buena parte por el adelantamiento de importaciones hacia EE. UU. y el tirón de bienes vinculados a la inversión en IA. Sin embargo, rebajó de forma acusada la previsión para 2026 (0,5%), precisamente por el efecto retardado de las medidas arancelarias y el empeoramiento del entorno de confianza.

2. Situación arancelaria Estados Unidos–UE (marco de referencia vigente y su implementación)

La relación arancelaria UE–EE. UU. venía determinada, hasta la sentencia del Tribunal Supremo de EE. UU., por el marco político acordado en julio/agosto de 2025 y formalizado en la Declaración Conjunta UE–EE. UU. de 21 de agosto de 2025. Ese marco fijó una arquitectura de acceso al mercado que sustituyó el escenario de escalada más severa, aunque consolidó un nivel arancelario más exigente para una parte relevante de las exportaciones europeas.

Elementos principales del marco (agosto–septiembre de 2025):

- **Tipo de referencia (15%).** Para la mayor parte de las mercancías originarias de la UE, Estados Unidos aplica un tipo combinado de referencia del 15% (integrado por el arancel de nación más favorecida, NMF/MFN, y el componente 'recíproco'); cuando el arancel NMF/MFN sea superior, prevalece dicho tipo.
- **Vehículos y componentes:** el marco reconduce los aranceles sobre automóviles y componentes a ese tipo combinado de referencia, reduciendo la incertidumbre regulatoria respecto al escenario de un 25% generalizado.

- **Productos agroalimentarios** (incluidos vino y aceite): en ausencia de exclusiones específicas, estos productos quedan sujetos al tipo combinado de referencia del 15%, lo que eleva el coste de acceso al mercado estadounidense frente al régimen previo a 2025.
- **Excepciones** (retorno a NMF/MFN): a partir del 1 de septiembre de 2025, se aplica únicamente el arancel NMF/MFN a determinadas categorías: recursos naturales no disponibles (incluido el corcho), aeronaves y piezas, medicamentos genéricos y principios activos, y precursores químicos, entre otros.
- **Acero, aluminio y cobre**: se mantienen los aranceles del 50% sobre las importaciones europeas de estas materias primas y derivados, a la espera de una solución específica (p. ej., contingentes) en el marco de las negociaciones.
- A diferencia de los productos europeos en EE. UU., la UE ha optado por una estrategia de no escalar las barreras a las importaciones estadounidenses para evitar que la inflación afecte a los consumidores europeos. De este modo, los **productos de EE. UU. entran en el mercado europeo con aranceles mínimos o nulos** (promedio menor al 3%), según lo acordado para mantener la estabilidad.
- Por otra parte, la UE se ha comprometido a aumentar masivamente la **compra** de Gas Natural Licuado (GNL) y armamento estadounidense como parte del pacto para frenar mayores aranceles contra Europa.

En conclusión, el marco UE-EE. UU. de agosto de 2025 evitó el peor escenario (un arancel general del 30%), pero consolidó una estructura arancelaria más exigente para buena parte de los productos europeos (tipo combinado de referencia del 15%) y no resolvió las disputas sobre el acero/aluminio/cobre. Aun así, ha aportado un grado de estabilidad muy necesario: **no es el escenario ideal, pero sí un punto de equilibrio que preserva el acceso al mercado estadounidense y permite a las empresas planificar con mayor seguridad y horizonte temporal.**

Conviene recordar que la Declaración Conjunta de 21 de agosto de 2025 es un marco político (no un tratado plenamente autoejecutable), cuya implementación depende de actos internos de ambas partes. Por ello, la seguridad jurídica del esquema exige continuidad política y coherencia en las medidas de ejecución.

Por otra parte, al considerar la situación del arancel efectivo aplicado por Estados Unidos a otras áreas, **la situación de la Unión Europea podría incluso verse reforzada**, ya que el nivel arancelario acordado del 15% se sitúa, con la principal salvedad de Reino Unido (acuerdo del 10%), en la franja inferior respecto a la mayor parte de países y áreas del mundo. En este caso, paradójicamente los precios relativos de los productos europeos podrían incluso abaratare en

términos relativos frente a las importaciones con origen en otros mercados (algunos, competidores directos de la UE).

3. Novedad crítica (20–23 de febrero de 2026): anulación de aranceles por el Tribunal Supremo de EE. UU. y respuesta de la Administración

El 20 de febrero de 2026, el Tribunal Supremo de EE. UU. (sentencia 6–3) confirmó que la IEEPA (*International Emergency Economic Powers Act*) no otorga al presidente autoridad para imponer aranceles globales de la magnitud y alcance utilizados en 2025. La resolución invalida la base jurídica de los aranceles “globales/recíprocos” establecidos al amparo de dicha norma.

La respuesta de la Administración estadounidense fue inmediata: el mismo 20 de febrero anunció un arancel temporal global del 10% durante 150 días utilizando la Sección 122 de la Trade Act de 1974, y posteriormente elevó ese arancel temporal al 15%.

La Sección 122 permite aranceles de hasta el 15% por un máximo de 150 días (salvo extensión aprobada por el Congreso), lo que introduce un límite temporal y un marco legal distinto al de la IEEPA. A la vez, la Administración ha anunciado nuevas investigaciones bajo Sección 301 y Sección 232 para sostener o rediseñar la política arancelaria por otras vías.

El 23 de febrero de 2026, la U.S. *Customs and Border Protection* (CBP) comunicó que dejará de recaudar los aranceles asociados a las órdenes IEEPA a partir del 24 de febrero, manteniendo la recaudación de otros aranceles (por ejemplo, Sección 232 o Sección 301). Sigue abierta la incertidumbre sobre el eventual reembolso de cantidades ya recaudadas.

4. Escenarios abiertos y postura de la UE

La sentencia no equivale automáticamente a una normalización del comercio transatlántico, sino que abre una fase de transición con varios escenarios plausibles:

- **Continuidad funcional del marco UE–EE. UU. (escenario de contención):** EE. UU. podría adaptar jurídicamente sus medidas (Sección 122 y/o actos posteriores) respetando el contenido económico del acuerdo con la UE. Cabría mantener los topes y exenciones pactados de forma material. Este escenario supone una contención de la incertidumbre, aunque persiste hasta que se complete la nueva instrumentación legal.

- **Erosión de la ventaja relativa de la UE (escenario de convergencia desfavorable):** El nuevo arancel temporal global del 15% se podría aplicar de facto a terceros y a socios con acuerdos, reduciendo o eliminando la ventaja comparativa que aportaba el acuerdo UE–EE. UU. (por ejemplo, si desaparecen exenciones específicas o si la nueva tarifa se superpone a aranceles NMF). El impacto podría ser significativo en precio final y margen empresarial.
- **Reescalada selectiva por vías legales alternativas (Secciones 301/232):** EE. UU. podría desplazar la presión a investigaciones sectoriales o por país. Este escenario aumentaría la segmentación regulatoria por productos y sectores, con más carga de cumplimiento, más litigios y mayor volatilidad en plazos de entrada en vigor.

En este contexto, hasta la fecha la **postura de la UE** (Comisión Europea) queda perfilada en los siguientes términos:

- Exige “plena claridad” a EE. UU. sobre el tratamiento de los compromisos asumidos tras la sentencia del Supremo.
- Reafirma que “a deal is a deal” y reclama que los productos europeos mantengan el “trato más competitivo”, sin subidas arancelarias por encima del techo “claro e inclusivo” previamente acordado.
- Mantiene el canal de diálogo político-comercial (contactos entre la Comisión y USTR/Department of Commerce) para evitar una reinterpretación unilateral del acuerdo.
- Preserva, al menos como herramienta disuasoria, instrumentos de respuesta comercial de la UE si se produjera una presión unilateral sostenida o un incumplimiento material del acuerdo.

5. Efectos para España: actualización con datos de cierre de 2025

- Hasta el momento, la evidencia empírica sigue siendo parcial, pero ya se dispone de datos agregados de comercio exterior hasta diciembre de 2025 (provisionales). **En el conjunto de 2025, las exportaciones españolas a EE. UU. cayeron un –8,0%¹**, confirmando que la demanda estadounidense se mantuvo más débil durante todo el ejercicio, evidenciando un deterioro estructural coherente con la tendencia contractiva observada a lo largo del ejercicio.

¹ Desde la Cámara de Comercio de España, hemos estimado que, en un escenario de arancel generalizado del 15% a las importaciones estadounidenses procedentes de la UE, durante el conjunto de 2025 las exportaciones españolas a Estados Unidos podrían reducirse un 10,1% en el escenario central, lo que equivaldría a una caída de 1.841

Las importaciones españolas desde Estados Unidos aumentaron un 7,0%, mientras que el **déficit comercial de España con Estados Unidos se amplió hasta 13.458,4 millones (+34,4%).**

Esta evolución no puede atribuirse únicamente a los aranceles (influyen precios energéticos, tipo de cambio, composición de la demanda, etc.), pero sí es consistente con un entorno menos favorable para las ventas españolas en EE. UU. en un contexto de mayor coste de acceso y elevada incertidumbre regulatoria.

- A **nivel sectorial**, se observan comportamientos claramente diferenciados en 2025 entre los principales grupos exportadores. Por una parte, **el ajuste se concentró en un grupo de productos específicos**, desde agroalimentarios (por ejemplo, **aceite de oliva: -29,0%** variación acumulada interanual enero-diciembre) a energéticos (**combustibles y lubricantes: -47,2%**) y algunos industriales (**equipos, componentes y accesorios de automoción: -37,2%**) o **fundición de hierro (-35,2%) y acero (-33,0%)**.

Por el lado de los mayores crecimientos en las exportaciones españolas a EE. UU., destacan sobre todo los **productos farmacéuticos**, que mantienen una trayectoria muy dinámica y vuelven a registrar avances relevantes en 2025 (**+15,5%** entre enero y diciembre de 2025), consolidándose como uno de los principales motores de las exportaciones. También muestran una evolución positiva la **maquinaria eléctrica (36,6%)** y el **material eléctrico (+24,5%)**, así como **determinados bienes de equipo y maquinaria (como equipamiento para la navegación, con avances del +13,4%)**, que presentan incrementos interanuales apreciables y confirman un mayor peso de los productos de contenido tecnológico e industrial.

- En todo caso, cabría identificar un **efecto directo** para España derivado de la imposición efectiva de un mayor nivel arancelario a las importaciones de bienes que realice EE. UU. Este efecto, en principio, sería **limitado**, ya que el grueso de las exportaciones españolas se dirige a la UE y resto de Europa (el 73,9% del total).

Hay que considerar, además, que **Estados Unidos absorbe en torno al 4%-5% de las exportaciones españolas de bienes** (4,7% en 2024; 4,3% en 2025) **y alrededor del 1,1% del PIB** en bienes (con una exposición adicional vía servicios). Según un análisis reciente de CaixaBank Research, un incremento de 10 puntos porcentuales en los aranceles estadounidenses apenas reduciría el crecimiento del PIB español en 0,1 puntos porcentuales, lo que confirma que el impacto macroeconómico directo sería limitado y manejable.

Además, se trataría de un **impacto directo asimétrico e importante en ciertos tipos de productos** con una exposición mayor al mercado estadounidense.

millones de euros sobre el total de ventas de 2024 (18.179 millones). En función de la sensibilidad sectorial y la capacidad de sustitución de proveedores, el impacto real podría oscilar entre -7,2% y -13,1%,

- Adicionalmente a estos impactos estimados vinculados al endurecimiento de las tarifas arancelarias, a la materialización efectiva de esta política de corte proteccionista desde EE.UU. se añadirían posibles **efectos indirectos**:

- Por un lado, las menores ventas de los sectores afectados podrían trasladarse al resto de la economía por la vía de una **menor demanda** de los productos y servicios intermedios necesarios para su producción.
- Por otro lado, el impacto que los aranceles norteamericanos podrían tener en los **principales socios comerciales** de España, como pueden ser Alemania, Francia o Italia, repercutiría negativamente en el crecimiento económico de estos países y/o en una menor demanda de inputs españoles para sus procesos de producción; lo que se traduciría en una menor demanda de productos y servicios fabricados en España.
- A todo ello se añadirían los eventuales efectos sobre la menor exportación de **servicios** (transporte, logística, seguros, servicios de reparación y postventa, servicios financieros, etc.) vinculados a la propia exportación de bienes.
- En todo caso, a pesar del endurecimiento del entorno global, **la economía española ha mostrado una notable resiliencia**. El crecimiento nacional se ha sostenido gracias a la fortaleza del consumo interno, el mantenimiento de las exportaciones de intraeuropeas, el vigor de las exportaciones de servicios y la capacidad de adaptación del tejido empresarial, factores que han amortiguado el impacto de las tensiones comerciales y permitido mantener el pulso de la actividad.

Además, **el efecto agregado de la guerra comercial se mantendría acotado gracias a la fortaleza estructural del sector exterior español**. En 2025, según la Secretaría de Estado de Comercio, **127.084 empresas españolas exportaron bienes, de las cuales 53.691 fueron exportadoras regulares**, con presencia continua en los mercados internacionales durante al menos cuatro años consecutivos. Este núcleo estable, que concentra la gran mayoría del valor exportado, constituye la base de la resiliencia y competitividad del tejido exportador, capaz de diversificar destinos, adaptarse a los cambios regulatorios y mantener su posición en un entorno más proteccionista.

En definitiva, el proteccionismo ha introducido fricciones y costes, pero también puede servir como un acelerador de modernización para la internacionalización española. Las compañías que han diversificado mercados, incorporado tecnología y reforzado su presencia local en destinos estratégicos no solo han resistido, sino que han salido fortalecidas y mejor preparadas para competir en el nuevo escenario global.

6. Consideraciones para la empresa

En este contexto, la prioridad empresarial pasa por preservar margen y acceso al mercado mediante medidas vinculadas a la gestión contractual, operativa y comercial basada en escenarios. A título de ejemplo:

- Revisar contratos con clientes/distribuidores en EE. UU. para incluir cláusulas de revisión de precios (cláusulas de traspaso de aranceles, “tariff pass-through”) y establecer mecanismos de renegociación por cambio normativo.
- Actualizar el mapa de exposición por producto (código arancelario HS), cliente y Estado/puerto de entrada en EE. UU. En particular, es clave distinguir qué referencias están sujetas a exención, al arancel del 15%, a la aplicación de las medidas de la Sección 232 o están en riesgo de futuras investigaciones.
- Preparar escenarios de margen y liquidez (base / tensión / reescalada) con especial atención a empresas con ciclos largos de cobro y producción a medida.
- Acelerar la diversificación comercial y de canales (UE, Reino Unido, Canadá, Asia, Oriente Medio, África) sin abandonar EE. UU., pero reduciendo la eventual dependencia excesiva de un único mercado.
- Valorar ajustes de modelo de presencia en EE. UU. (stock local, ensamblaje final, acuerdos con socios locales, mayor servicio posventa) cuando el volumen y la permanencia de la demanda lo justifiquen.
- Documentar internamente evidencias de impacto (pedidos cancelados, descuentos forzados, retrasos, costes logísticos/aduaneros) para facilitar la defensa institucional y el acceso a posibles medidas de apoyo.

7. Valoración final

En términos cualitativos, el patrón observado en 2025 es coherente con un doble efecto: encarecimiento del acceso al mercado estadounidense para parte de la oferta española y europea; y persistencia de la demanda española de ciertos suministros estratégicos procedentes de EE. UU. (por ejemplo, energía/gas y medicamentos), lo que contribuye a ampliar el déficit bilateral.

La exposición directa de España al mercado estadounidense sigue siendo limitada (4,3% de las exportaciones de bienes y 6,8% de las importaciones de bienes en 2025), lo que mitiga el **impacto** macro agregado, pero no evita impactos sectoriales y territoriales significativos para empresas con alta concentración en EE. UU.

El **riesgo para 2026** aumenta si se combinan aranceles efectivos elevados, volatilidad regulatoria, revisión de exenciones, y enfriamiento del comercio mundial. Las empresas con menor margen financiero, menor capacidad de repercutir costes y menor diversificación geográfica serán previsiblemente las más vulnerables.

En este contexto, cualquier avance que refuerce la seguridad jurídica en el comercio internacional sería positivo, pero **la situación tras la decisión del Tribunal Supremo de Estados Unidos sigue marcada por una elevada incertidumbre regulatoria**. En especial, para las pymes exportadoras, debido a la posibilidad de cambios en plazos, tipos arancelarios, alcance de los productos afectados y condiciones de aplicación.

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos deben regirse por criterios de **estabilidad, cumplimiento de compromisos y respeto a las reglas del comercio internacional**. Por ello, **en línea con la postura manifestada por la Unión Europea, resulta esencial trabajar para que se respeten los compromisos comerciales previamente alcanzados entre la Unión Europea y Estados Unidos**, y que se eviten cambios unilaterales que incrementen la volatilidad y dificulten la planificación empresarial, la inversión y el mantenimiento de cadenas de suministro.

De este modo, cualquier cambio en los compromisos previos debería pasar por una **solución negociada, estable y previsible**, alineada con el marco multilateral y con la protección de la competitividad de las empresas europeas.