Foro económico de Galicia

LA DESCONFIGURACIÓN DEL ORDEN MUNDIAL Y LOS ARANCELES: EFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA DE GALICIA.

DOCUMENTO 43 / 2025

FERNANDO GONZÁLEZ LAXE
JOSÉ FRANCISCO ARMESTO
PATRICIO SÁNCHEZ
SANTIAGO LAGO PEÑAS

www.foroeconomicodegalicia.es

LA DESCONFIGURACIÓN DEL ORDEN MUNDIAL Y LOS ARANCELES: EFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA DE GALICIA.

Fernando González Laxe
José Francisco Armesto
Patricio Sánchez
Santiago Lago Peñas

ÍNDICE

. UNA BREVE HISTORIA DE LA GUERRA COMERCIAL.

. SIN EMBARGO, LOS MERCADOS FUERZAN LA CAPACIDAD DE RESPUESTA DE TRUMP.

. ¿DURARÁN MUCHO LOS ARANCELES?

. LA SITUACIÓN ESPAÑOLA Y SUS REACCIONES.

. LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE GALICIA CON ESTADOS UNIDOS

. BASE EXPORTADORA

LA DESCONFIGURACIÓN DEL ORDEN MUNDIAL Y LOS ARANCELES: EFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA DE GALICIA.

El 5 de noviembre de 2024 Donald Trump triunfa en las elecciones norteamericanas. El 27 de febrero de 2025 anuncia los primeros aranceles de la nueva presidencia americana y el 4 de marzo el presidente Trump declaró en el Congreso que "los aranceles tienen como objetivo hacer que Estados Unidos vuelva a ser rico y grande"; para continuar diciendo "habrá pequeñas perturbaciones, pero no nos importan, no serán muchas".

Pero, qué son los aranceles y que deberíamos saber de ellos.

1. Son barreras a los flujos de intercambios entre países; esto es, el importador paga, lo que viene a resultar un impuesto que se aplica a los bienes que cruzan las fronteras.

2. Aunque el importador pague, es preciso conocer quién soporta el coste final. La cuestión es compleja porque el efecto directo y más rápido es que el coste añadido se traslade a la cadena de suministro y es posible, además, que continúe deslizándose hasta el comprador. En suma, a quien perjudica es a la sociedad en su conjunto, beneficiándose un grupo reducido de actores.

3. Los aranceles no resuelven la incontinencia fiscal, o sea su excesivo endeudamiento, de aquellos países que la poseen; a pesar de que los aranceles impuestos supongan ingresos para el Tesoro del país que los aplique.

4. En la medida que la importación de bienes representa un porcentaje notable del PIB, es probable que un aumento de las tasas arancelarias (por ejemplo, de 10 puntos porcentuales) genere un incremento de los precios al consumidor (probablemente en un 1%).

5. Dicho aumento de los precios es diferente de la inflación. Aunque, no cabe duda, que, con la aplicación de aranceles, el país que los imponga acelere los riesgos de una elevación de los precios, alimentando la inflación.

6. Los efectos perjudiciales de los aranceles sobre la capacidad de oferta ejercen una presión al alza sobre los tipos de interés. Es decir, alientan un endurecimiento de la política monetaria que contribuye a reducir las inversiones e incrementar la preocupación sobre los ingresos, haciendo que dichas expectativas generen mayores dosis de incertidumbre.

7. Normalmente, no parece que los aranceles vayan a reducir el déficit comercial. En el caso norteamericano porque consume más de lo que produce.

8. La aplicación de aranceles no resulta muy popular en las sociedades donde se aplican, debido al aumento de los precios y a los obstáculos a la compra de bienes importados.

9. La mayor parte de los estudios que analizan los impactos arancelarios subrayan que existe una elevada posibilidad de arrastrar a la economía proponente hacia una ralentización económica, debido a la acción combinativa de las distintas acciones y políticas económicas, provocando distorsiones de distinta índole.

TABLA Nº 1. QUIÉN GANA Y QUIÉN PIERDE CON LOS ARANCELES

GANADORES	PERDEDORES
Algunos productores domésticos: debido al aumento del excedente del productor; pero siempre y cuando, los productos domésticos no importen insumos gravados con aranceles.	**Consumidores:** el incremento en el precio interno tanto de los bienes importados como de los sustitutos nacionales reduce el excedente del consumidor en el mercado; y, además, se produce una inflación importada.
Las empresas de servicios públicos que se caracterizan por su escasa dependencia del comercio global y de su capacidad para aprovechar la caída de la rentabilidad de los bonos. Estas empresas tienen como rasgos fundamentales su estabilidad y capacidad para generar flujos de efectivo constates. **Los activos refugio como el oro.** **Los Gobiernos:** por el cobro del impuesto	**Determinados sectores:** como los del sector agrícola por requerir insumos importados; el sector textil por depender de países con exposición elevada a los nuevos aranceles; actividades de entretenimiento que dependen del gasto de los consumidores; sector automovilístico, por los impactos de los aranceles; sector belleza por los incrementos de sus costes y reducción de la demanda.
	Una parte de la sociedad: el efecto del bienestar agregado para el país se genera sumando las ganancias y pérdidas de consumidores, productores y gobiernos. Se constata una pérdida de eficiencia de producción y una pérdida negativa de eficiencia en consumo. Asimismo, el país que los aplica se enfrenta a una desaceleración económica y a una pérdida de confianza.

Tabla nº 2. Cuál es el objetivo de los aranceles.

Reducir el déficit comercial. Es un objetivo de Trump desde hace tiempo. Las autoridades norteamericanas consideran que el enorme déficit comercial de EEUU afecta a su industria manufacturera y a los salarios "transfiriendo activos a manos extranjeras".
Obligar a las empresas a trasladar la fabricación a EEUU. La Casa Blanca confía en que las empresas se instalen en el país para evitar los aranceles creando más puestos de trabajo. O sea, "recuperar la grandeza estadounidense y la prosperidad para los trabajadores americanos en sus comunidades".
Rectificar las prácticas comerciales desleales. La administración norteamericana cree que es más que necesario y urgente corregir las prácticas desleales de los socios comerciales extranjeros, tanto amigos, fiables, como enemigos.
Aumentar los ingresos de los EEUU. Se necesita incrementar los ingresos para ayudar a pagar las rebajas de impuestos propuestos por Trump. Ello supondría recaudar cientos miles de dólares en un año para poder compensar la pérdida de ingresos del erario público a través de las medidas fiscales.

Parece ser que los aranceles van a constituir una parte intrínseca de la política estadounidense; obedeciendo a criterios de política exterior e interior y convirtiéndose en baza negociadora y electoral para un futuro próximos. Su implementación se inscribe en tres dinámicas complementarias: a) lograr extraer concesiones políticas a los países más débiles y dependientes de EEUU; b) conseguir equilibrar la balanza comercial, al entender el propio gobierno americano que su "déficit es interpretado como subvenciones al resto del mundo"; y así poder favorecer la relocalización industrial y crear empleo en EEUU; y c) contribuir a generar ingresos.

En ese sentido, Trump mantiene el dicho "que los extranjeros deben pagar nuestros impuestos y nuestra deuda". La insistencia de Trump en mantener su promesa electoral de bajar impuestos le obliga a mantener la deuda bajo control, reducir el gasto público y aumentar la generación de ingresos arancelarios.

La creciente volatilidad de los escenarios geopolíticos va unida a los nuevos riesgos e incertidumbre. La desconfiguración del orden mundial ya está aquí. Las apuestas por el proteccionismo comercial de forma caótica y desorganizada ponen a prueba las políticas económicas y comerciales de los países. El hacer efectiva la imposición de aranceles del 25% a todas las importaciones de bienes significan los primeros

compases de una guerra comercial global con inevitables consecuencias sobre las proyecciones del crecimiento mundial.

EEUU confía en el proteccionismo como vía para impulsar su industrialización; para aumentar sus ingresos tributarios que le permitan rebajar su carga fiscal a las empresas y hogares; y para usarlo como mecanismo transaccional para alcanzar sus objetivos geopolíticos y estratégicos. Olivier Blanchard, exjefe de economía del FMI y actualmente en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), advertía recientemente (El País, 14 marzo 2025) de una mayor complejidad mundial remarcando que la situación actual se caracteriza por un cambio en las reglas internacionales del juego, en la medida que "cuando se firma un tratado con él (Trump) no se tiene ni idea de si lo va a cumplir o no". Es decir, entramos en un mundo que va a ser la ley de la selva; o, lo que es lo mismo, en un mundo con guerras comerciales sin reglas. De ahí que se insista en que la imposición de aranceles genera una pérdida para todas las partes, generando brechas, fracturas, economías fragmentadas y donde las tensiones provocan shocks en el sistema hiperglobalizado, donde la seguridad y la defensa se han convertido en objetivos prioritarios y en donde el comercio internacional se desinfla.

El multilateralismo genera certeza y predictibilidad; mientras ahora entramos en una fase que se caracteriza por una batalla sin freno y que afecta a todos los productores y consumidores; inversionistas y países.

UNA BREVE HISTORIA DE LA GUERRA COMERCIAL.

El pasado 2 de abril llegó el Liberation Day. O sea, el día en que Trump firmó la mayor decisión de política comercial proteccionista. Lo hizo con amplitud y vehemencia. Decretó un arancel global del 10% para todos los productos del mundo y de un 25% específico para los automóviles extranjeros. Mostró una tabla con dos columnas. Una, en azul (Tariffs Charged to the USA, incluiding Currency Manipulation and Trade Barriers) y otra, en amarillo (USA Discounted Reciprocal Tariffs). La columna azul correspondía al déficit bilateral de EEUU con cada país (importaciones-exportaciones) dividido por el nivel de importaciones, considerando el comercio de bienes (sin servicios) del año 2024. La columna amarilla seria la mitad de la ratio de la primera columna, con algunas matizaciones y ausencias notables (como México, Canadá y Rusia). Dicho cálculo ficticio de los aranceles ajenos sumado a la decisión de reciprocidad a la mitad servía a la administración Trump a conseguir dos propósitos, tal y como expone Ángel Saz: a) proyectar una imagen de magnanimidad, ya que "solo" aplicará la mitad del arancel que los otros países aplican a EEUU; y b) supone una amenaza velada para todos los países que se planteen una represalia arancelaria. Es decir, si responden con un aumento de aranceles, los EEUU están preparados para subir los suyos al máximo.

Tabla nº 3. Los aranceles planteados por EEUU

País	Aranceles EEUU estimados por la Casa Blanca	Aranceles que aplicará EEUU	País	Aranceles EEUU estimados por la Casa Blanca	Aranceles que aplicará EEUU
China	67	34	Israel	33	17
Unión Europea	39	20	Filipinas	34	17
Vietnam	90	46	Chile	10	10
Taiwán	64	32	Australia	10	10
Japón	46	24	Pakistán	58	29
India	52	26	Turquía	10	10
Corea Sur	50	25	Sri Lanka	88	44
Tailandia	72	36	Colombia	10	10
Suiza	61	31	Perú	10	10
Indonesia	64	32	Nicaragua	36	18
Malasia	47	24	Noruega	30	15
Camboya	97	49	Costa Rica	17	10
Reino Unido	10	10	Jordania	40	20
Sudáfrica	60	30	Rep. Dominicana	10	10
Brasil	10	10	Emiratos Árabes Unidos	10	10
Bangladesh	74	37	Nueva Zelanda	20	10
Singapur	10	10	Argentina	10	10

De esta forma, de manera unilateral, rompe con el libre comercio, muestra su desacuerdo con la reciprocidad, cuestiona el papel de la OMC y reinterpreta medidas como el IVA existente entre los países de la UE como una barrera arancelaria. Por tanto, rechaza las instituciones multilaterales y utiliza las relaciones comerciales como arma arrojadiza.

El presidente americano describe el actual sistema de comercio de “brutalizado y que perjudica a EEUU”. O sea, una narrativa completamente disociada de la realidad, pues la economía de EEUU ha estado creciendo de manera continua en la última década. En este sentido, la apli-

cación de los aranceles recíprocos anunciados subraya un punto de inflexión real. Supone tanto una ruptura con el sistema multilateral del comercio establecido tras la Segunda Guerra Mundial; como un nuevo enfoque del comercio, en el que cada país recibirá un trato diferente, con lo que se enfrenta y rompe con las normas de la OCM.

Las medidas anunciadas conmocionaron al mundo tanto político como económico. También a los consumidores y a los inversores. La mayor parte lo interpretó como una guerra comercial. Y los académicos, rápidamente, los asociaron a una guerra financiera.

El presidente americano anunció el 9 de abril una "pausa" de 90 días para los "llamados aranceles recíprocos", con la excepción de China, a la que había elevado los aranceles hasta el 145%. Los demás países deben abonar un arancel del 10%; y los productos como el aluminio, acero y automóviles el 25%. Muchos países han reaccionado no aplicando medidas recíprocas e invocando la pausa de 90 días para dar tiempo a una negociación.

Es lo que ha hecho la UE. De esta manera, Von der Leyen responde afirmando que "la UE sigue comprometida con unas negociaciones constructivas con EEUU, con el objetivo de lograr un comercio sin fricciones y mutuamente beneficioso" para recordar su propuesta "por un acuerdo arancelario cero entre la UE y EEUU" que hasta el momento ha sido rechazados por Trump. La medida lanzada por la Comisión Europa se ha visto pausada y contemplaba una lista de más de 1.500 productos diferentes que habitualmente se exportaban a EEUU y que, en términos generales, pasaban a tener un gravamen del 25%, en sintonía con el anunciado por Trump días antes. La suma de estos aranceles ascendía a 21.000 millones de euros en exportaciones estadounidenses a Europa contemplando productos tan dispares como el arroz, tomates, prendas de vestir, calzado, cerámicas, joyas y metales preciosos, acero y aluminio, productos de alumbrado, calzado deportivo y tabaco.

Sin embargo, China respondió con celeridad a las propuestas formuladas por EEUU, tanto el 7 como el 10 de abril, cuando anunció nuevos incrementos hasta el 34% y el 145% a los productos de China, incluido un 20%, por los efectos del fentanillo, respectivamente. La respuesta de China fue aumentar los aranceles hasta el 84% a la totalidad de las importaciones norteamericanas, cuyo valor supera los 130.000 millones de euros. De esta forma, las dos potencias plantean una "batalla comercial" que hace temblar a las cadenas de producción y suministro, generando un clima de incertidumbre muy elevada. Las declaraciones no dejan lugar a las dudas. Por parte china, Mao Ning, portavoz de Exteriores comenta "Si EEUU quiere negociar, nuestra puerta está abierta pero el diálogo debe llevarse a cabo en pie de igualdad sobre la base del respeto mutuo. Si quieren pelear, China también luchará hasta el final".

Además de subir los aranceles de forma progresiva, China ha restringido las exportaciones de varios minerales críticos y tierras raras, elementos claves de la carrera tecnológica; así como impuso restricciones a las exportaciones de las empresas norteamericanas por el posible

Tabla nº 4. Cronología de los días más convulsos.

2 abril	**El llamado Día de la Liberación.** Trump define y detalla los aranceles para cada país, mostrando el cartelón de las columnas. El arancel básico del 10% entraría en vigor a partir de las 00:01 del sábado 5 de abril; mientras que los aranceles recíprocos, los más elevados, se aplicarán a partir de la 00.01 del jueves 9 de abril. La duración de dicha medida dependerá de Trump, en la medida que el presidente "podría reducir o limitar el alcance de los aranceles si un socio comercial toma medidas de alinearse suficientemente con EEUU en asuntos económicos y de seguridad nacional".
3 abril	**Jueves negro en las Bolsas.** El S&P cierra con una caída del 4,84%, las más pronunciada en los últimos cinco años. La sensación de bajo crecimiento económico y subida de los precios comienza a estar presente en los análisis de los especialistas. La batería de aranceles es la mayor desde la Gran Depresión del 1929. La bolsa de Wall Street redujo su valor en tres billones de dólares y los inversores huían hacia refugios habituales: deuda pública y oro.
4 abril	**China responde con un arancel del 34%**. Los demás países dicen que van a estudiar sus represalias y no adoptan decisiones. Wall Street prolonga la caída de sus índices: se deja un 10%. Jerome Powell, presidente de la FED, advierte de los efectos económicos negativos que traerá la aplicación de dichos aranceles. Las caídas de las Bolsas se extendieron al mercado de materias primas, bajando notablemente el precio del petróleo Brendt un 6,5%, llegando hasta los 65$, mínimo desde abril de 2021. El mundo económico se llena de una ola de pesimismo.
7 abril	Es el primer día de la entrada en vigor del arancel propuesto días antes (el 10% universal), pero los comentarios no hicieron más que multiplicarse. Desde Elon Musk hasta el presidente de J.P.Morgan alentaban sobre los peligros que podría acarrear la aplicación de los aranceles. Goldman Sachs elevaba la probabilidad del 45% al 65% de una recesión y el gestor de fondos Bill Ackman pedía un tiempo muerto de 90 días para evitar un "invierno económico nuclear". Un rumor falso de que Trump estaría considerando esta medida de pausa provocó una recuperación momentánea de Wall Street y el S&P pasó de caer un 4,7% a repuntar un 3,4% en media hora. La Casa Blanca desmintió esa posibilidad y el mercado de valores volvió a su senda a la baja. La conclusión es que las acciones mundiales habían perdido 10 billones de dólares (9,2 millones de euros) en tres sesiones.
8 abril	Se asiste a una alarma roja en el mercado de la deuda. Este se había convertido en un lugar refugio. Pero, las mayores presiones inflacionistas empezaron a repercutir en el precio de la deuda de EUU y, por tanto, a elevar sus tipos de interés. Tanto la caída de la Bolsa como de los bonos han contribuido a forzar nuevas ventas, acelerando un proceso que se alimentaba por sí mismo. De esta manera, los inversionistas (que utilizan estrategias de inversión apalancándose con deuda) se vieron obligados a vender bonos para poder cubrir las garantías que requieren determinados contratos financieros y poder devolver el dinero a los clientes que piden los reembolsos ante la negativa coyuntura. Esta espiral hizo que los bonos a 10 años, pasaran desde el 3,99% al 4,3% en tres días; y la deuda a 30 años, del 4,4% al 4,8%. La crisis entra en una fase: la financiera.

9 abril	Tanto la debilidad de los mercados como de la deuda hacen modificar el planteamiento inicial de Trump. La deuda se acercaba a la barrera del 5% y siendo el mercado de bonos tan voluminoso como peligroso, hizo aumentar la desconfianza y los efectos negativos se hacen más tangibles. Se recuerda que es preciso refinanciar cerca de siete billones de dólares este año lo que supondría un lastre tanto para la administración como para la financiación de bancos, empresarios e hipotecados. Bajo estos parámetros, Trump prorroga 90 días la aplicación de los aranceles recíprocos a sus socios comerciales, excepto a China. La decisión supuso que el S&P se disparara hacia arriba y el propio Trump reconocía la existencia de un nerviosismo entre sus ciudadanos.
10 abril	El Ministerio de Comercio de China no tardó en reaccionar, imponiendo a su vez un arancel del 34 % a partir del 10 de abril a los productos estadounidenses como respuesta directa a las medidas de Washington.
12 abril	Marcha atrás por parte de EEUU. La Casa Blanca a través de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza; es decir, la responsable de recaudar los gravámenes sobre las importaciones, revelaba que una serie de productos tecnológicos (como smartphones, ordenadores portátiles, y microchips) procedentes de China quedaban exentos de la tasa del 125% así como del arancel recíproco del 10% con la que había decido castigar a la mayoría de sus socios comerciales. Significa que la presión de empresas tecnológicas, como Apple, Samsung o Nvidia, que producen la mayoría de sus dispositivos y componentes fuera de EEUU podrían quedar exentas de esta guerra comercial.
13-14 abril	Nueva corrección por parte de la administración Trump. Se indica que dichas exenciones para dispositivos electrónicos e informáticos será temporal (90 días) y tendrán un arancel específico (se pasa del 20% al 10%), señala Howard Lutnik, secretario de Comercio, advirtiendo que EEUU necesita semiconductores, chips, pantallas planas para poder fabricar en EEUU, pues no pueden depender del Sudeste asiático. “Por tanto, no es una excepción permanente (....) es una cuestión de seguridad nacional que se fabriquen en EEUU”.
29 abril	Finalmente, Trump anuncia que dará próximamente otra conferencia de prensa para concretar la situación y el comisario europeo Sefvocic se desplaza a EEUU, por tercera vez, para iniciar una ronda de negociaciones. Trump decide suavizar los aranceles del sector del automóvil. Su plan es modificar los gravamenes del 25% sobre las importaciones de piezas, permitiendo a los fabricantes reclamar una compensación de hasta el 3,75% del valor de un vehículo fabricado en EEUU durante un año. El reembolso se reducirá en el segundo año hasta el 2,25% y se eliminaría al año siguiente.
2 mayo	China se abre a negociar los aranceles se afirma en un comunicado. El medio chino Caijing aseguraba que China había tomado la decisión de eximir la mayoría de los chips de origen estadounidense de los aranceles de la represalia del 135%.

doble uso civil y militar de lo que venden y definido una lista de “entidades no fiables”. El razonamiento se basa en que desean defender y salvaguardar los derechos e intereses legítimos de China, así como defender las reglas y el orden internacional, salvaguardando los intereses comunes de todos los países y la justicia global, señalan desde las instituciones oficiales chinas.

Ante esta situación los EEUU y China se preparan para un divorcio comercial. Constatamos tres hechos:

i) Trump anuncia una pausa de 90 días en la aplicación de aranceles a todos los países, a excepción de China a la que le sube los gravámenes comerciales.

ii) China responde con otros abrumadores aranceles a los EEUU y, al mismo tiempo, los vendedores chinos de plataformas de comercio electrónico aumentan sus precios hasta en un 70% para los consumidores americanos, mientras que otros abandonan dichos mercados y re-orientan hacia nuevos espacios económico; y

iii) finalmente, al no poder asumir los productores chinos el aumento de los aranceles, las fábricas se trasladan hacia otros países, reubicando su producción fuera del país, siendo más difícil hacer planes a largo plazo. De esta manera, se abre un nuevo contexto. Por un lado, China está dispuesta a colaborar con sus socios comerciales, incluida la ASEAN, para mantener el sistema multilateral del comercio. Y, por el otro, Trump, insiste en la negociación bilateral con los países en función de un "interés desconocido y volátil".

Es decir, una fuerte alteración de las reglas que regían en la OMC y el anuncio de demandas ante el Mecanismo de Solución de Diferencias de la mencionada OMC. Las espadas están en lo alto. Xi Jinping afirma "no hay vencedores en una guerra arancelaria"; y no tiene sentido un "toma y daca" arancelario. Los contactos entre ambas potencias no se producen y ello ha llevado a decir a los responsables chinos que "dado que las exportaciones a China ya son comercialmente inviables con los niveles actuales, cualquier nueva subida de aranceles estadounidenses a los bienes chinos, será simplemente ignorada", afirmó Lin Jian, portavoz de Exteriores de China.

La Unión Europea, por su parte, acepta la pausa de 90 días y la considera una "ventana de oportunidad" para buscar soluciones constructivas y mutuamente aceptables, comenta el comisario de Comercio, Maros Sefcovic. Busca un pacto completamente equilibrado, pero en caso de no lograrlo, podrían adoptar decisiones más drásticas que afectan a las grandes tecnológicas. Por el momento, las propuestas emanadas desde la Comisaria de Economía van en la línea de crear un espacio para la negociación con EEUU; establecer una Red de Seguridad Europea para contener el impacto de los gravámenes comerciales en industrias clave; y el establecimiento de mecanismos de protección nacionales que se pudieran coordinarse a escala europea. Estas propuestas deben seguir fomentando el fortalecer el mercado único; impulsar la competitividad; y diversificar el comercio con otros socios.

Una guerra arancelaria tendría un profundo impacto en la economía mundial. Siguiendo las simulaciones que efectuó la Comisaria de Economía, que dirige Valdis Dombroski, si se aplicaran unos aranceles del 20%, el PIB de EEUU se reduciría entre un 0,8% y un 1,4% hasta 2027. El impacto en la UE sería me-

nor que en EUUU; situándose en torno al 0,2% del PIB. Si los gravámenes fueran mayores y permanentes las consecuencias negativas serán más funestas. Los cálculos de Dombroski afirman "en el escenario más adverso que se contempla, con represalias y con gravámenes permanentes, el impacto negativo sobre el PIB de la zona euro alcanzaría un máximo del 0,6%; siendo mucho peor el resultado para EEUU que vería como su crecimiento se vería afectado en un 3,3% por estar expuesto a enfrentamientos comerciales con prácticamente todos los países y no solo con un socio. Según el Peterson Institute of International Economics, el golpe para la Unión Europea podría alcanzar una caída hasta el 0,55% del PIB en 2029, dependiendo de las medidas y de la continuidad de la guerra comercial. Las estimaciones para EEUU según el mencionado Instituto serían menores debido a que su economía está menos abierta al comercio (29% del PIB frente al 52% de la UE). Y Tiffany Wildin, directora general de PIMCO, insiste en que, por regla general, se estima que cada aumento de 1 punto en la tasa arancelaria efectiva promedio reduce alrededor de 0,1 puntos de crecimiento y agrega una cantidad similar a la inflación. Sobre la base de esta regla general, el aumento estimado de 30 puntos porcentajes en los aranceles efectivos de Trump (si se implementan y mantienen) probablemente enviará a Estados Unidos a una recesión y aumentará drásticamente la inflación a corto plazo".

El presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, clamó el 4 de abril sobre el impacto de los aranceles aprobados por Trump. En un discurso afirmó "los efectos económicos serán significativamente mayores de lo esperado y darán menor crecimiento y mayor inflación". Sostenía esta tesis para alertar que la aplicación de aranceles comprometería los dos objetivos que posee la FED: el pleno empleo y la estabilidad de precios. Con ello, Powell se encuentra una plena turbulencia en el momento que trataba de completar el aterrizaje suave de la economía estadounidense; es decir, reducir la inflación al 2%, sin una pérdida de empleo ni una recesión.

SIN EMBARGO, LOS MERCADOS FUERZAN LA CAPACIDAD DE RESPUESTA DE TRUMP.

Trump no ha podido aguantar su discurso más de una semana. La actitud de represalias comerciales a todos los Estados se ha vuelto en contra. Dos variables se han visto alteradas. La primera, los valores de las empresas en las bolsas americanas se desploman; y la segunda, la deuda americana se dispara al apreciarse los títulos del Tesoro. Son respuestas lógicas a las críticas y advertencias tanto de inversores, empresarios y académicos. Trump reconoce "en los últimos días, todo parecía bastante sombrío (..) pensé que la gente se estaba pasando un poco de la raya. Se estaban poniendo histéricos, ya sabes, estaban un poco asustados". Es ahí donde se fragua la pausa de los 90 días.

Pero la causa de esta decisión está centrada en el mercado de bonos. Sus pérdidas se agigantan el miércoles 9 de abril. Hay que recordar que los títulos del Tesoro de EEU están considerados como un activo libre de riesgo, de amplia confianza y como valor refugio. Por eso, cuando se advierte que los inversores los estaban vendiendo y exigiendo rentabilidades cada vez más altas por los mismos (había superado el 5%, frente al 4,4% de la semana anterior), cunde el peligro. A esto se le une que el dólar cotiza a la baja y determinados CEO (por ejemplo, Jamie Dimon, presidente de J.P. Morgan) apuntaban a una recesión económica. Y la gota final fue cuando se acentuaron las especulaciones de que los inversores extranjeros estaban deshaciendo posiciones de forma masiva. Ello significaba que el coste de refinanciar la deuda se hacía cada vez más grande, con lo que el riesgo de una crisis financiera era más cierto que nunca, como bien apuntaba Larry Summers, exsecretario del Tesoro con Barack Obama y expresidente de la Universidad de Harvard.

La situación quedaba, pues, de la siguiente forma. El resultado de la agresiva política comercial nos encaminaba hacia una suba de precios, una pérdida del poder adquisitivo, un desplome de la cotización de las empresas en bolsa, unos costes de financiación de las empresas más altos, un mayor endeudamiento público y unas perspectivas de incertidumbre y recesión.

Dicho de otro modo, estamos ante un cuestionamiento de la arquitectura financiera al comprobar los altibajos en los mercados de las divisas y en el mercado de la deuda. Las turbulencias en la rentabilidad de la deuda a 10 años, significan que si sube mucho es la peor situación para el país que la emite porque tienen que pagar más por ella. Y, en segundo lugar, es un síntoma de desconfianza, que hace que haya un éxodo de los activos norteamericanos. Es decir, una caída en el mercado de divisas y en el de bonos nunca es una buena señal, pues pierden la etiqueta de valores seguros y, enseguida, otras monedas y activos luchan por convertirse en activos al que recurren los inversores para protegerse de la volatilidad. Las opiniones son unánimes al respecto. Jamie Dimon, presidente de JP Morgan pide “revertir los aranceles porque los catalogaba de desastrosos y ahora clama por retomar la reforma fiscal y la desregulación para combatir los mares tormentosos que aventura”. El fondo BlackRock, por su parte, aconseja ser neutral en la compra de acciones norteamericanas. Y, Goldman Sachs, banca de inversión, es tajante en su previsión de un dólar débil, aventurando una continua depreciación en los próximos meses. Argumenta que se producirá “una combinación de varios factores: a) guerra comercial innecesaria y otras políticas que aumentan la incertidumbre y están erosionando gravemente la confianza de los consumidores y las empresas; y b) tendencias negativas en la gobernanza y en las instituciones estadounidenses, que están erosionando el atractivo de los activos estadounidenses para los inversores extranjeros”.

TABLA Nº 5. ¿QUÉ SIGNIFICA UNA PARADA DE ARANCELES?

Por qué pausó Trump los aranceles	La amplitud y el tamaño de los aranceles estadounidenses a sus principales socios comerciales provocaron una ola de ventas globales en los mercados de renta variable y provocaron fuertes críticas a Trump por parte de los legisladores republicanos. También numerosos multimillonarios criticaron duramente la medida. Y Trump reconoció la caída del mercado global que se había extendido a una venta masiva de bonos de Tesoro.
Que aranceles perduran	Por el momento, EEUU aplica un arancel base del 10% a las importaciones de todos los países con exenciones para los chips, cobre, madera, productos farmacéuticos, energía, minerales que no se encuentran en EEUU. Los automóviles y los componentes están sujetos a un arancel del 25%. México y Canadá continúan con el 25%.; al igual que las importaciones de acero y aluminio. Queda por ver las ultimas disposiciones sobre los productos informáticos.
Por qué China es especial	Trump aumentó los gravámenes a China del 104% al 125%, mientras se los reducía a los demás. EEUU culpa a China de parte de sus males y considera los aranceles como una táctica de intimidación negociadora quejándose, al mismo tiempo, de que no le hubiera llamado para negociar.
Ha terminado la guerra comercial	Varias constataciones: i) la agitación generada respecto a los aranceles tendrá efectos negativos como resultado de la incertidumbre y desconfianza en las relaciones comerciales de EEUU; ii) la incertidumbre disuade a la inversión, ya que las empresas adoptan una política de espera ante de decidir cómo van a ajustar sus cadenas de suministro; iii) sin una mayor claridad, los inversores podrían optar por esperar durante los próximos 90 días antes de volver al mercado. En suma, muy pendientes de la serie de cambios y giros dados por Trump en materia comercial y financiera.
Es previsible una rotación hacia sectores defensivos y de valor	En situaciones de caídas del mercado los inversores pueden rotar hacia sectores más defensivos: Por ejemplo, los sectores de consumo básicos, telecomunicaciones y farmacéuticos han resistido bien. Podría existir un desplazamiento hacia sectores menos expuestos y por los que la acción de los precios impulsados por el sentimiento de impacto real de los aranceles sea menor. No obstante, en muchos sectores la incertidumbre es elevada. Todo dependerá de la actitud de Trump y del posicionamiento de los inversores.

¿DURARÁN MUCHO LOS ARANCELES?

Algunos analistas y académicos empiezan a investigar el plan que puede poseer Trump para diluir sus planes arancelarios. Entre los argumentos utilizados se sitúan los siguientes:

a) sufrimiento económico. No cabe duda que existe unanimidad en resaltar que a corto plazo la imposición de aranceles a todos los productos y países harán que los precios aumenten y se desacelere la actividad económica. Quizás la Casa Blanca haya sobrestimado su capacidad de resistir la presión política y financiera ante la entrada de los aranceles. La confianza del consumidor decae ante la perspectiva de tiempos más inciertos y volátiles. En este sentido los aranceles de Trump, previos al 2 de abril, ya estaban impulsando el alza de los precios; ahora con la nueva situación, la tendencia será más impulsiva. Por tanto, los aranceles limitan la capacidad de los proveedores estadounidenses para encontrar alternativas más económicas y más rápidamente.

b) Desconfiguración económica. Se prevé que alrededor de 2/3 de las empresas repercutirán los costes a los consumidores. Los efectos no relacionados con los precios también se acumularán: aumentarán los despidos y la incertidumbre contribuirá a restringir los planes de inversión.

c) Los problemas de sobre-endeudamiento persistirán. De mantener aranceles elevados los estados republicanos mostrarán niveles de endeudamiento mayores, debido a los altos tipos de interés para evitar espirales inflacionistas y a una mayor dificultad para exportar sus productos específicos.

d) Los demás países actuarán (con represalias o sin ellas) en las negociaciones utilizando aquellos mecanismos que más puedan herir a la economía norteamericana. Es decir, adoptaran un enfoque selectivo lo que agravará tanto a los sectores punta como a los tradicionales. Un ejemplo, la UE está estudiando cómo implementar gravámenes dirigidos a distritos controlados por los republicanos (la soja de Luisiana; la carne de vacuno de Kansas; o los productos agrícolas de Alabama) en respuesta a los aranceles del aluminio y el acero.

e) Un descontento extendido. Alentados por la creciente división del voto y la pérdida de apoyo popular. Ejercen una presión acumulada delos hogares, las empresas y mercados.

f) Disminución del apoyo empresarial. Las corporaciones estadounidenses comienzan a sentirse nerviosas ante actitudes frívolas. Existe un cierto grado de tensión, ya sea por el planteamiento, ya sea por los resultados, dada la imprevisibilidad.

g) La posición de los mercados. ¿Podrían estos cambiar de opinión y de rumbo al presidente Trump?. En la actualidad, la preocupación por los rendimientos de los bonos del Tesoro está

capitalizando el nerviosismo. También, en segundo lugar, aparece la cotización de la divisa. Y, en un tercer lugar, emerge la confianza en la moneda refugio.

h) Finalmente, el coste de oportunidad. Cada vez que se refugia en medidas proteccionistas es menos probable que la industria estadounidense pueda crecer hasta tal punto que sea más difícil reducir los aranceles en el futuro, ya que las industrias establecidas y "mimadas" desde la administración tenderán a presionar para mantener dichas políticas proteccionistas.

i) Corregir la tendencia por la que la incertidumbre en el sistema comercial mundial significa que nadie está en condiciones de efectuar inversiones a largo plazo. De continuar esta sensación, EEUU perderá su atractivo como país donde invertir. La profesora Teresa Fort, del Dartmouth College, afirma que el daño causado por los aranceles superará con creces los 1,9 millones de dólares prometidos en inversión. En parecidos términos se expresaba el primer ministro japonés, al advertir "su enorme preocupación de que los aranceles de EEUU pudieran debilitar la capacidad de inversión de las empresas japonesas".

Como afirma, Maurice Obstfeld, del Institute Peterson, "sin duda, pagará un precio político si no hay nada que mostrar al final de todo este caos. Y esa es una posibilidad real". Sin embargo, Peter Navarro, asesor principal de Comercio y Manufactura del presidente Trump, explicaba detalladamente la visión americana en un artículo reciente (Expansión,9 abril 2025). Sus tesis principales las condensamos en los siguientes párrafos:

"Los déficits comerciales acumulados de EEUU en bienes desde 1976 (año en que comenzaron los déficits crónicos) hasta 2024 han transferido más de 20 billones de dólares de la riqueza estadounidense a manos extranjeras. Representa más del 60% del PIB. Los intereses extranjeros se han apropiado de enormes extensiones de tierras agrícolas, viviendas, empresas tecnológicas e incluso parte de nuestro suministro de alimentos".

"Un factor de este comercio unilateral es la "regla del país más favorecido" de la OMC, que exige a los países miembros aplicar el arancel más bajo que ofrezca a cualquier país a todos los miembros de la OMC. Ello supuso la pérdida de 6,8 millones de empleos desde 1979".

"Un sistema donde nos enfrentamos a aranceles más altos, barreras no arancelarias más severas y ninguna solución viable no es más que un "sistema de honor" en un mundo donde no hay honor entre los tramposos. Por eso, EEUU debe defenderse y así lo está haciendo".

"Esto no es una negociación. Para Estados Unidos, es una emergencia nacional provocada por los déficits comerciales provocaos por un sistema amañado".

La aplicación de los aranceles simboliza a la perfección la intención de Trump. Apela a una emergencia inexistente para poder imponer una suba de impuestos altamente regresiva que afecta con especial dureza a su propia base política. Y, en segundo término, al estar las economías más abiertas que nunca, los aumentos repentinos y enormes de la protección tendrán, en consecuencia, efectos económicos mayores que antes. Martin Wolf, del Financial Times, los describe añadiendo "los mercados bursátiles sin duda aciertan al predecir que buena parte del capital productivo actual se perderá (….) y la protección es un gol en propia puerta".

El fin de semana del 12 de abril significa un nuevo cambio de rumbo. El desacople de las dos economías en liza, EEUU y China, dan un nuevo paso. Dulcifica la presión sobre China para favorecer y no perjudicar a las empresas tecnológicas americanas, lo que lleva a plantear que el estilo presidencial y los métodos negociadores no son los más recomendables para restaurar un optimismo. Una parte de los analistas lo califican de errático, imprevisible, caprichoso, olvidadizo, narcisista, ególatra y pendiente solo del halago. Y para otra parte, ha dilapidado todo el caudal de confianza, previsibilidad y seguridad jurídica acumulada por la Casa Blanca a lo largo de las últimas décadas.

LA SITUACIÓN ESPAÑOLA Y SUS REACCIONES.

Entre las grandes economías europeas, España es la que tiene una menor exposición directa a EEUU. Ello no significa que quede al margen o que el riesgo es desdeñable.

Las empresas españolas que exportaron a EEUU en 2024 lo hicieron por importe de 18.379 millones de euros, muy por debajo de los 161.000 millones de euros de Alemania o los 72.000 millones de euros de Irlanda.

Los sectores más afectados son:

a) los de bienes de equipo (6.200 millones de euros) que representaron un tercio de las ventas a EEUU. Corresponde a maquinaria y aparatos mecánicos; asi como aparatos y material eléctrico.

b) las semi-manufacturas; o sea, bienes elaborados a partir de productos químicos, acero, hierro, papel o material de construcción. Las exportaciones suman en torno a 5.000 millones de euros.

c) los productos agro-alimentarios. Incluye productos alimentarios y bebidas cuyas ventas suman un total de 3.500 millones de euros. Identificamos el aceite, las conservas y el vino.

La suma de estas tres actividades supone las ¾ parte de ventas totales de España a EEUU, situándonos como el séptimo país europeo que más exportó a EEUU.

No obstante, la balanza comercial se inclina a favor de los EEUU. Nos venden 28.192 millones de euros frente a los 18.179 millones que les vendemos, arrojando un saldo negativo de más de 10.000 millones de euros.

Tabla nº 6. La relación deficitaria de España con los EEUU. (en millones de euros).

Relaciones comerciales España-EEUU				Bienes españoles más expuestos		Alimentos españoles más vendidos	
	Importaciones españolas	Exportaciones españolas	Saldo comercial				
2020	14.190	12.246	-1.944	Bienes de equipo	6.228	Aceite	1.013
2021	17.119	14.836	-2.283	Semi-manufacturas	4.974	Vino	334
2022	33.761	18.952	-14.809	Alimentación y bebidas	2.795	Legumbres y hortalizas	247
2023	28.226	18.907	-9.319	Productos energéticos	2.441	Confitería	156
2024	28.192	18.179	-10.013	Manufacturas de consumo	1.146	Quesos	121

La proporción de exportaciones que tenemos con EEUU y queda afectada por la amenaza de los aranceles se sitúa en torno al 80%, afirmó el ministro de Economía Carlos Cuerpo.

El Consejo de Ministros del 8 de abril dio luz verde a Real Decreto Ley que busca amortiguar el impacto entre las empresas más afectadas y a sus trabajadores. El ministro comentaba que "la tarifa plana del 20% impuesta por Trump a todos los productos de la UE (frente al arancel promedio bruto del 5% que aplica la UE a las importaciones de EEUU) va a golpear al 80% de las exportaciones españolas a los EEUU, afectando a 14.500 millones de euros de los 18.179 millones de euros vendidos el año pasado.

Según estimaciones del Gobierno de España el 70% de las exportaciones expuestas a los aranceles se concentrarían en alrededor de 500 empresas que, previsiblemente, serán las principales destinatarias del paquete de ayudas, créditos y avales aprobados por el Consejo de Ministros para hacer frente a los efectos de los aranceles norteamericanos.

Según las estadísticas de la Secretaria de Estado de Comercio el impacto de los aranceles tendrá una diferente intensidad en función de cada CCAA. Las cifras indican que Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana son las CCAA más expuestas a la guerra arancelaria. EL conjunto de las tres CCAA mencionadas copan el 56,88% del total español, en la medida que sus exportaciones ascienden a 10.850 millones de euros. Sobresale el caso de Cataluña con el 23,9% del total español y el reducido peso de Galicia 4,41%, por debajo de sus participaciones en la población, extensión y el PIB nacional.

Por el lado de las importaciones (que también podrían verse afectadas) revelan que la Comunidad de Madrid es la región que más bienes compra a EEUU, con más de 11.000 millones de euros, equivalente al 39% del total. Las demás CCAA revelan un montante poco significante, a excepción de Cataluña y Andalucía. Galicia importa

el 4,5% del total, equivalentes a 1.291 millones de euros. Un posible gravamen adicional a las importaciones podría suponer, asimismo, un incremento adicional de los precios, repercutiendo en la renta de los hogares y de las empresas.

Este escenario, a juicio del gobernador del Banco de España, situaría a la economía española ante una "subida temporal" de los bienes y afectaría al normal funcionamiento de las empresas dificultando los planteamientos de futuro ante tanto escenario incierto. La propia AIREF reconoce que el impacto de la guerra comercial es difícil de prever dada la fuerte inseguridad que rodea a los planteamientos. No es fácil incorporar las previsiones de lo que estamos viendo en la política comercial, se señala desde la institución. No obstante, al actualizar sus proyecciones económicas para este año, dada la falta de certezas, incorpora una cautela diciendo que "la incertidumbre podría restar hasta medio punto porcentual a la economía española ya este año" y subraya que "la exposición directa de las exportaciones españolas a EEUU es reducida", aunque advierte que la exposición indirecta es mayor debido a la dependencia que poseen del mercado estadounidense algunos países comerciales de mayor peso, como Alemania, Italia o Francia.

Tabla nº 7. Exportaciones e importaciones de empresas españolas a EEUU durante 2024.

Exportaciones de empresas españolas a EEUU			Importaciones de empresas españolas a EEUU		
CCAA	Importe (millones €)	% total	CCAA	Importe (millones €)	% total
Cataluña	5.351,44	23,94	Madrid	11.115,62	39,62
Andalucía	3.138,18	17,25	Cataluña	5.756,97	20,42
C. Valenciana	2.850,49	15,68	Andalucía	3.300,08	11,71
C. Madrid	2.149,10	12,07	C. Valenciana	1.801,43	6,39
País Vasco	1.991,76	10,96	País Vasco	1.561,09	5,54
Galicia	801,47	4,41	Galicia	1.291,49	4,58
Murcia	620,96	3,42	Murcia	906,34	3,21
Castilla-León	620,96	3,41	Asturias	874,94	3,10
Navarra	367,48	2,02	Castilla-Mancha	417,23	1,48
Castilla-Mancha	347,48	1,91	Castilla-León	346,77	1,23
Aragón	235,12	1,29	Canarias	20.252	0,72
Asturias	233,59	1,28	Aragón	16.128	0,57
La Rioja	116,77	0,64	Navarra	13.221	0,47
Cantabria	96,65	0,53	Extremadura	94,98	0,34
Extremadura	57,62	0,32	Baleares	8.649	0,31
Canarias	33,61	0,18	Cantabria	74,32	0,27
Baleares	21,27	0,12	La Rioja	37,58	0,13

Fuente) Secretaria de Estado de Comercio.

LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE GALICIA CON ESTADOS UNIDOS

El sector exterior gallego se caracteriza por su elevada concentración geográfica, sectorial y empresarial, así como por un fuerte saldo positivo de su balanza comercial. Por un lado, las exportaciones a la Unión Europea concentran más del 70% de las ventas gallegas a terceros países, y los cinco primeros destinos (Francia, Portugal, Italia, Alemania y Polonia) representan el 53 % del valor de las exportaciones gallegas exportador, y los diez primeros, el 75%. Por otro lado, los cinco primeros sectores económicos concentran el 63,5% de las exportaciones, donde destaca el peso del textil-confección y del sector del automóvil. En tercer lugar, tan sólo cinco empresas exportadoras concentran o 30,4% de la exportación gallega (38,2% si se consideran las diez primeras), porcentajes significativamente más elevados que en España, con tan sólo el 9,8% y 14,5%, respectivamente.

En el último año, el valor total de las exportaciones gallegas ascendió 31.019,9 millones de euros y las importaciones a 20.909,8 millones, presentando por tanto un saldo comercial positivo por valor de 10.110,1 millones de euros, lo que contrasta con el déficit existente en el conjunto del Estado. La cuota de mercado de las exportaciones gallegas en el total estatal se sitúa en el año 2024 en el 8,1%, en tanto que las importaciones representan el 4,9%.

En el caso concreto de las relaciones comerciales de Galicia con Estados Unidos, su valor asciende a 2.093 millones de euros, lo que supone el 4,5% del total estatal, porcentaje más de dos puntos inferior al peso de la actividad comercial gallega en su conjunto (6,6%). En este último año, el valor de las exportaciones asciende a 801,5 millones, el 4,4% de las exportaciones españolas a ese país, lejos del lejos del mencionado 8,1% que supone la cuota exportadora gallega. Por otra parte, las compras procedentes de Estados Unidos alcanzan los 1.291,5 millones de euros, el 4,6% del total español, tres décimas menos que la cuota importadora gallega. Galicia presenta un déficit comercial con Estados Unidos a lo largo de los últimos cinco años, ascendiendo en 2024 a 490 millones de euros, lo que contrasta con el superávit de la balanza comercial gallega. A lo largo de los últimos quince años, tanto el peso relativo de la actividad exportadora gallega como el de las relaciones comerciales con Estados Unidos se reduce en tres décimas, representando en 2010 el 6,7% y 4,8%, respectivamente. Además, mientras que la balanza comercial de España con Estados Unidos presenta siempre un saldo negativo, Galicia presenta entre los años 2012 y 2019 un saldo positivo.

El valor total de las ventas de las empresas gallegas en Estados Unidos ascendió en 2024 a 801,5 millones de euros, el segundo importe más elevado tan solo por detrás de lo registrado en 2022, con 823,8 millones de euros. Esto supone el 4,4% de las exportaciones españolas a EEUU, lo que la sitúa como la sexta Comunidad que más exporta tras Cataluña (23,9%), Andalucía (17,3%), Comunidad Valenciana (15,7%), Madrid (11,8%) y País Vasco (11%). Si se tiene en consideración el valor registrado en 2010, llama la atención

Tabla nº 8. Saldo comercial y actividad comercial de empresas españolas a EEUU, 2010 y 2024.

	SALDO COMERCIAL TOTAL		SALDO COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS		ACTIVIDAD COMERCIAL TOTAL		ACTIVIDAD COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS	
	(Exportaciones - importaciones)		(Exportaciones EEUU - importaciones EEUU)		(Suma de Exportaciones más importaciones)		(Suma Exportaciones EEUU más importaciones EEUU)	
	2010	2024	2010	2024	2010	2024	2010	2024
	(millones de euros)		(millones de euros)		(España = 100)		(España = 100)	
España	-53.275,78	-40.275,87	-3.058,01	-10.013,49	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
00 - SIN IDENTIFICAR	-1.212,17	1.613,40	-27,53	116,70	0,6%	0,9%	0,3%	0,4%
01 - GALICIA	1.212,22	10.110,13	-19,10	-490,02	6,7%	6,4%	4,8%	4,5%
02 - ASTURIAS	-345,05	180,49	-182,50	-641,35	1,7%	1,4%	4,2%	2,4%
03 - CANTABRIA	325,76	649,35	-14,06	21,92	1,0%	0,8%	1,0%	0,4%
04 - PAIS VASCO	2.444,25	3.931,67	756,43	430,67	7,8%	7,2%	9,5%	7,7%
05 - NAVARRA	2.908,90	3.636,98	127,58	235,27	2,8%	2,0%	1,4%	1,1%
06 - ARAGON	1.344,97	-602,73	39,25	73,84	3,6%	4,2%	0,9%	0,9%
07 - CATALUÑA	-18.429,90	-10.619,84	-951,71	-1.405,54	27,2%	26,1%	23,2%	21,8%
08 - CASTILLA Y LEON	1.383,30	3.952,57	-32,92	273,83	4,5%	4,5%	1,2%	2,1%
09 - LA RIOJA	318,56	646,86	41,13	79,19	0,5%	0,5%	0,4%	0,3%
10 - MADRID	-30.081,53	-46.820,08	-2.774,04	-8.966,52	17,0%	17,9%	31,0%	28,6%
11 - CASTILLA LA MANCHA	-1.828,24	-6.515,68	-41,14	-69,45	2,0%	3,4%	1,3%	1,6%
12 - COMUNIDAD VALENCIANA	-729,14	1.478,48	-23,92	1.049,06	8,9%	9,0%	8,1%	10,0%
13 - BALEARES	-690,89	1.018,02	9,67	-65,22	0,6%	0,5%	0,7%	0,2%
14 - EXTREMADURA	280,29	1.102,79	-1,89	-37,36	0,5%	0,7%	0,1%	0,3%
15 - ANDALUCIA	-4.494,84	-1.141,50	128,55	-161,91	9,8%	10,1%	9,1%	13,9%
16 - MURCIA	-2.547,39	-388,50	-24,30	-285,37	2,9%	3,6%	2,3%	3,3%
17 - CANARIAS	-2.742,44	-1.873,95	-46,08	-168,90	1,6%	0,9%	0,5%	0,5%
18 - CEUTA	-271,38	-597,09	0,00	-1,04	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%
19 - MELILLA	-121,09	-37,22	-17,17	-1,28	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%

Fuente: ICEX

la pérdida de la cuota exportadora gallega a EEUU, que en ese año concentraba el 5,7% de las exportaciones españolas (376,9 millones de euros). Al igual que sucede en Galicia, entre las principales CCAA exportadoras destaca el descenso registrado en el caso de País Vasco y Madrid, que ese año concentraban más del 17% de las ventas a ese país, lo que contrasta con la mayor importancia relativa de Andalucía (12,2%) y la C. Valenciana (9,8%). Cataluña se mantiene como la C.A. más importante al acoger el 21,4% de las exportaciones.

Para la economía gallega, el mercado americano es el décimo primer destino de las ventas exteriores en 2024, representando tan sólo el 2,6% de sus exportaciones, más de dos puntos inferior a lo que supone en el conjunto de España (4,7%). Como se aprecia en la tabla 9, tan sólo cuatro Comunidades Autónomas, Extremadura, Aragón, Canarias y Baleares presentan un peso inferior; mientras que, en el lado opuesto, las CCAA donde las exportaciones a EEUU tienen una mayor relevancia son Andalucía, que representan el 7,8% de sus exportaciones, C. Valenciana, con un 7,7%, y País Vasco, con el 6,4%. Entre los años 2010 y 2024,

mientras que el peso relativo en Galicia permanece prácticamente igual (2,5%), en el conjunto de España aumenta en 1,2 puntos, representando las exportaciones a EEUU el 3,5% del valor total de las ventas exteriores.

TABLA Nº 9. PESO RELATIVO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS A EEUU, 2010 Y 2024.

	PESO RELATIVO EXPORTACIONES TOTALES		PESO RELATIVO EXPORTACIONES ESTADOS UNIDOS		EXPORTACIONES USA SOBRE EXPORTACIONES TOTALES	
	2010	2024	2010	2024	2010	2024
	(España = 100)		(España = 100)		(España = 100)	
España	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	3,5%	4,7%
00 -- SIN IDENTIFICAR	0,3%	1,1%	0,1%	0,8%	1,1%	3,4%
01 -- GALICIA	8,0%	8,1%	5,7%	4,4%	2,5%	2,6%
02 -- ASTURIAS	1,8%	1,5%	3,8%	1,3%	7,5%	4,0%
03 -- CANTABRIA	1,2%	0,9%	1,1%	0,5%	3,2%	2,8%
04 -- PAIS VASCO	9,6%	8,1%	17,4%	11,0%	6,4%	6,4%
05 -- NAVARRA	4,0%	2,6%	2,7%	2,0%	2,4%	3,6%
06 -- ARAGON	4,5%	4,4%	1,4%	1,3%	1,1%	1,4%
07 -- CATALUÑA	26,2%	26,0%	21,4%	23,9%	2,9%	4,3%
08 -- CASTILLA Y LEON	5,6%	5,2%	1,2%	3,4%	0,8%	3,1%
09 -- LA RIOJA	0,7%	0,6%	0,8%	0,6%	3,9%	4,9%
10 -- MADRID	11,4%	12,7%	17,2%	11,8%	5,3%	4,4%
11 -- CASTILLA LA MANCHA	1,8%	2,8%	1,3%	1,9%	2,5%	3,3%
12 -- COMUNIDAD VALENCIANA	10,0%	9,6%	9,8%	15,7%	3,4%	7,7%
13 -- BALEARES	0,5%	0,7%	0,9%	0,1%	6,7%	0,8%
14 -- EXTREMADURA	0,7%	0,9%	0,2%	0,3%	0,8%	1,7%
15 -- ANDALUCIA	10,1%	10,4%	12,2%	17,3%	4,3%	7,8%
16 -- MURCIA	2,7%	3,7%	2,6%	3,4%	3,5%	4,4%
17 -- CANARIAS	1,1%	0,7%	0,2%	0,2%	0,7%	1,3%
18 -- CEUTA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%
19 -- MELILLA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%

Fuente: ICEX

En cuanto a la distribución sectorial de los productos vendidos por las empresas gallegas en Estados Unidos, la Tabla 10 muestra los principales sectores económicos de Galicia y España, así como el índice de especialización relativa de las exportaciones gallegas, que nos permite determinar las actividades gallegas que

tienen una mayor participación en comparación con la española.

Entre los cuatro grandes sectores económicos, el valor total de las ventas de productos industriales y tecnología gallegas en EEUU asciende en el año 2024 a 624,3 millones de euros, lo que representa el 77,9% del total gallego, diez puntos y medio superior a lo que representa en el conjunto de España. El sector de los alimentos concentra el 11,4% de las exportaciones (91,6 millones), situándose a continuación el sector de los bienes de consumo, con un 7,9% (63 millones) y el de bebidas, con e 2,8% (22,5 millones de euros). En España, en el último año el sector agroalimentario concentra el 16,7% de las exportaciones a Estados Unidos y el de bienes de consumo el 13,3%, siendo muy similar en lo que se refiere al sector de bebidas (2,6%).

Entre estos grandes sectores, hay que resaltar la importancia de la industria química, principal sector exportador a Estados Unidos, que en 2024 concentra casi la cuarta parte de las ventas gallegas a ese país (24,3%; 194,8 millones de euros), situándose a continuación en el último año la industria naval, que concentra el 11,5% de las exportaciones (92,2 millones). En tercer lugar se situaría el sector de pescados, marisco y sus transformados, que en el último año concentra el 9,8% de las exportaciones (78,7 millones). Junto a estos tres subsectores cabe mencionar la importancia de las actividades englobadas en “medio ambiente y producción energética”, que acoge el 8,4% de las exportaciones (67,2 millones), así como el subsector de la industria de la automoción y el de materias primas, semimanufacturas y productos energéticos, que concentran casi un 7% (55,0 y 54,1 millones de euros).

En cuando al índice de especialización relativa, de los cuatro grandes sectores económicos tanto el de productos industriales y tecnología y el de bebidas presentan en 2024 valores superiores a la unidad, lo que refleja una mayor especialización gallega en relación a España. En concreto, el índice asciende a 1,16 en el primer caso y a 1,08 en el sector de bebidas. Esto contrasta con la situación en el sector de alimentos y de bebidas de consumo, donde el índice asciende a 0,68 y 0,59, respectivamente. Comparado con los valores del año 2010, cabe resaltar que en ese año Galicia tan solo presentaba especialización relativa en el caso de los productos industriales y tecnología (1,15), siendo este índice de tan sólo 0,28 en el caso de los alimentos (0,80 en el de bebidas).

Si se desciende un nivel en este análisis, en el año 2024 Galicia presenta un elevado nivel de especialización relativa en el subsector de pescados, marisco y sus transformados, con un valor superior a seis tanto en 2024 como en 2010 (6,15 y 6,82, respectivamente). Igualmente destaca la especialización en el sector de tecnología para la industria alimentaria (3,22) y el de materias primas, semimanufacturas y productos intermedios (2,21), cuando quince años antes tan sólo ascendía a 0,91 y 0,31 respectivamente. Así mismo, la industria química, principal sector exportador a EEUU, presenta un índice de especialización relativa de 1,66 cuando en el año 2010 se situaba en tan sólo 0,40.

TABLA Nº 10. EXPORTACIONES DE EMPRESAS ESPAÑOLAS Y GALLEGAS A EEUU E ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN RELATIVA 2010 Y 2024

	2024				2010				Índice Especialización Relativa	
	Galicia		España		Galicia		España		2024	2010
	(millones €)	(%)	(millones €)	(%)	(millones €)	(%)	(millones €)	(%)		
Total productos	801,5	100,0	18.179,1	100,0	376,9	100,0	6.592,5	100,0	1,00	1,00
1 - Agroalimentarios	91,6	11,4	3.039,6	16,7	11,3	3,0	696,7	10,6	0,68	0,28
101 - Productos de origen vegetal	1,2	0,1	564,7	3,1	0,2	0,0	312,3	4,7	0,05	0,01
103 - Productos cárnicos y sus transformados	2,4	0,3	107,7	0,6	0,0	0,0	7,2	0,1	0,51	0,02
104 - Pescados, mariscos y sus transformados	78,7	9,8	290,3	1,6	10,6	2,8	27,1	0,4	6,15	6,82
105 - Otras industrias agroalimentarias	8,8	1,1	2.034,2	11,2	0,6	0,2	346,8	5,3	0,10	0,03
2 - Bebidas	22,5	2,8	473,1	2,6	10,3	2,7	224,5	3,4	1,08	0,80
201 - Vinos	21,4	2,7	353,4	1,9	9,9	2,6	209,1	3,2	1,37	0,83
3 - Bienes de consumo	63,0	7,9	2.422,5	13,3	25,3	6,7	671,2	10,2	0,59	0,66
301 - Hábitat	22,4	2,8	302,6	1,7	0,3	0,1	88,0	1,3	1,68	0,06
302 - Moda	38,4	4,8	1.503,4	8,3	24,0	6,4	417,2	6,3	0,58	1,01
303 - Ocio	1,6	0,2	415,0	2,3	0,9	0,2	128,9	2,0	0,09	0,12
4 - Productos industriales y tecnología	624,3	77,9	12.243,9	67,4	330,0	87,5	5.000,1	75,8	1,16	1,15
401 - Equipos y componentes electrónicos e informáticos	4,6	0,6	181,6	1,0	0,6	0,2	74,5	1,1	0,57	0,15
402 - Tecnología agrícola	3,7	0,5	71,0	0,4	0,0	0,0	64,7	1,0	1,17	0,01
403 - Tecnología de envase y embalaje	3,7	0,5	330,9	1,8	0,2	0,1	101,6	1,5	0,25	0,04
404 - Tecnología para la industria alimentaria	18,5	2,3	130,1	0,7	1,2	0,3	22,9	0,3	3,22	0,91
405 - Maquinaria de obras públicas, construcción, minería y transporte	3,8	0,5	336,8	1,9	5,4	1,4	90,4	1,4	0,26	1,05
409 - Maquinaria y material eléctrico	11,6	1,4	1.204,4	6,6	48,4	12,8	237,0	3,6	0,22	3,57
412 - Demás maquinaria y componentes industriales	21,5	2,7	312,5	1,7	2,8	0,7	190,2	2,9	1,56	0,26
413 - Industria automoción	55,0	6,9	733,2	4,0	15,5	4,1	228,7	3,5	1,70	1,18
416 - Industria naval	92,2	11,5	95,4	0,5	0,0	0,0	2,1	0,0	21,93	0,04
420 - Máquina herramienta y fabricación avanzada	1,4	0,2	425,9	2,3	0,0	0,0	79,3	1,2	0,08	0,01
421 - Fundición y siderurgia	39,3	4,9	714,5	3,9	2,3	0,6	238,1	3,6	1,25	0,17
422 - Equipos para manipulación de fluidos	5,6	0,7	221,8	1,2	0,9	0,2	116,4	1,8	0,57	0,13
432 - Medio ambiente y producción energética	67,2	8,4	1.388,4	7,6	192,2	51,0	1.050,4	15,9	1,10	3,20
433 - Industria química	194,8	24,3	2.659,0	14,6	25,1	6,7	1.082,7	16,4	1,66	0,40
434 - Materiales de construcción	41,4	5,2	1.261,4	6,9	7,1	1,9	223,0	3,4	0,75	0,55
435 - Materias primas, semimanufacturas y productos intermedios	54,1	6,8	549,2	3,0	7,0	1,9	399,3	6,1	2,24	0,31
436 - Equipamiento para colectividades	1,7	0,2	121,0	0,7	1,0	0,3	33,4	0,5	0,32	0,50

Fuente: ICEX

BASE EXPORTADORA

Por último, el análisis de la actividad comercial se complementa con la consideración de la base de empresas exportadoras que venden sus productos en el mercado americano de forma regular, es decir, aquellas que han exportado los últimos cuatro años de manera consecutiva. Para ello, en primer lugar, se menciona el número de empresas, su evolución a lo largo de los últimos años, y su peso relativo en el total gallego y español. A continuación, se menciona el perfil de la empresa atendiendo, a su nivel de facturación, concentración y distribución sectorial.

La foto fija del año 2024 nos indica que el número total de empresas exportadoras regulares que dirigen sus productos a Estados Unidos asciende en Galicia a 350 empresas, lo que representa el 12,5% del total de empresas exportadoras regulares de Galicia (2.802 empresas). En este último año, venden productos en el mercado americano un total de 1.080 empresas, el 17,2% de las empresas exportadoras gallegas. El importe total de las exportaciones de estas empresas asciende a 662,8 millones de euros, lo que supone el 82,7% del valor total de las exportaciones que se dirigen a ese país.

Comparado con el resto de las CC.AA. españolas, en el año 2024 Galicia concentra tan sólo el 3,4% de las empresas exportadoras que venden regularmente en Estados Unidos, ascendiendo este porcentaje al 4,1% en el caso del valor total de las ventas, porcentajes inferiores a lo que suponen el conjunto de empresas regulares gallegas (5,1% y 6,9%, respectivamente). Estos valores sitúan a Galicia como la séptima Comunidad autónoma con mayor número de empresas exportadoras regulares a este país y la sexta en términos de valor, presentando Cataluña la mayor concentración de empresas, con el 31,1% del total, por delante de Madrid y la Comunidad Valenciana, con 15,8% y 14,2%, respectivamente. En términos de valor, Cataluña concentra el 22,8% de las exportaciones, seguidas de Andalucía y la Comunidad Valenciana, que superan el 15%. No obstante, el importe medio de las exportaciones es superior en Galicia al del conjunto de España, en concreto, un 19,7% superior en el último año, hecho que sólo se produce en cinco CC.AA.: Andalucía, Murcia, País Vasco y C. Valenciana, además de Galicia.

Atendiendo a la evolución a lo largo de los últimos quince años, el número de empresas regulares exportadoras a Estados Unidos presenta un crecimiento sostenido desde el año 2019 hasta el año 2019, pasando de las 167 empresas a las 360 del año previo a la crisis. A partir de ese momento el número de empresas desciende ligeramente, alcanzando las 332 empresas en 2023 y las mencionadas 350 en 2024. Atendiendo al peso relativo en el conjunto de España, entre los dos años considerados aumenta ligeramente el peso relativo de las empresas regulares en el conjunto de España, representando el 3,2% de las empresas exportadoras regulares a EE.UU. frente a 3,4% en 2024. Por el contrario, el valor de las exportaciones desciende significativamente, ya que en 2010 concentraba el 5,2% de las exportaciones de estas empresas frente al 4,1% del último año.

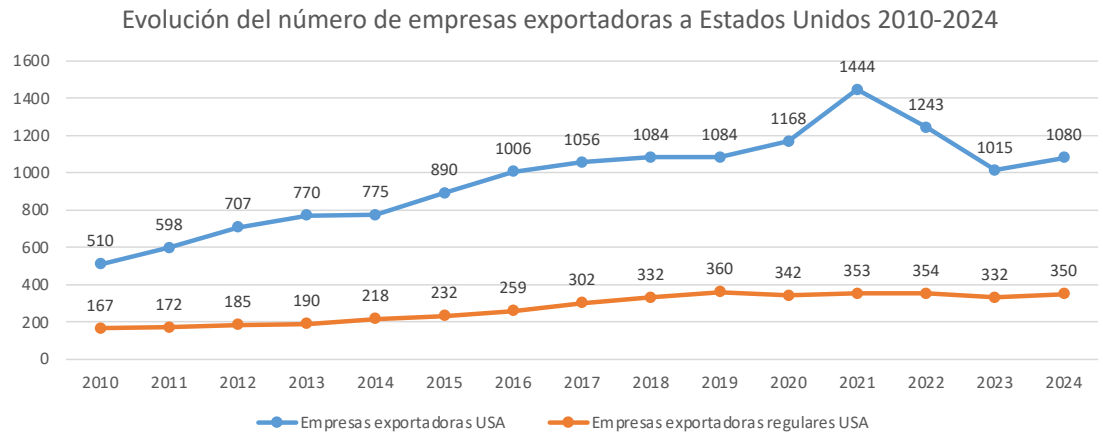
TABLA Nº 11. EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES A ESTADOS UNIDOS 2024. NÚMERO DE EMPRESAS, IMPORTE E IMPORTE MEDIO

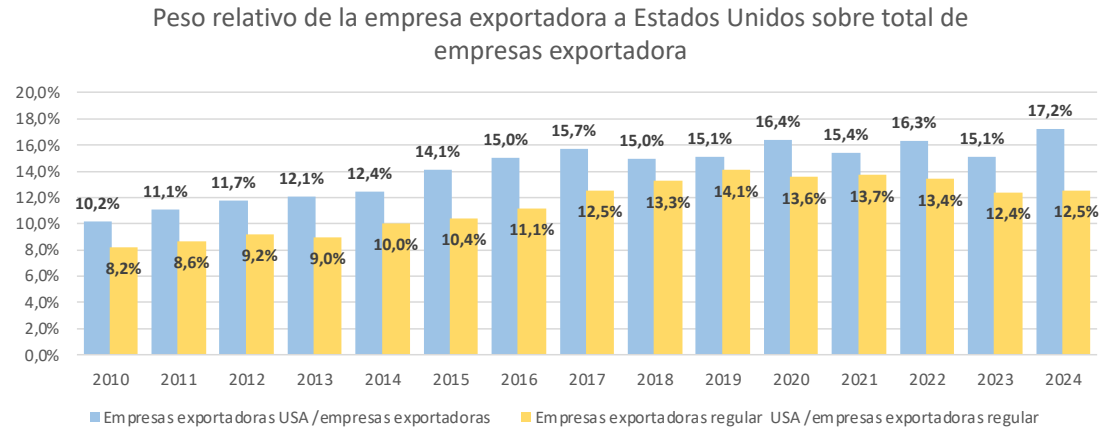
	2024			2024		
	Empresas	Importe total *(miles de euros)*	Importe medio	Empresas	Importe total *(España = 100)*	Importe medio
España	10.173	16.088.157,0	1.581,5	100,0	100,0	100,0
Andalucía	700	2.541.263,0	3.630,4	6,9	15,8	229,6
Aragón	274	200.751,7	732,7	2,7	1,2	46,3
Asturias	98	132.489,3	1.351,9	1,0	0,8	85,5
Baleares	128	13.204,3	103,2	1,3	0,1	6,5
Canarias	45	27.428,0	609,5	0,4	0,2	38,5
Cantabria	69	77.163,8	1.118,3	0,7	0,5	70,7
Castilla y León	398	574.731,0	1.444,0	3,9	3,6	91,3
Castilla La Mancha	292	304.668,7	1.043,4	2,9	1,9	66,0
Cataluña	3.161	3.660.622,4	1.158,1	31,1	22,8	73,2
C. Valenciana	1.447	2.412.805,6	1.667,5	14,2	15,0	105,4
Extremadura	48	42.627,6	888,1	0,5	0,3	56,2
Galicia	350	662.814,4	1.893,8	3,4	4,1	119,7
A Coruña	91	358.928,5	3.944,3	0,9	2,2	249,4
Lugo	17	908,2	53,4	0,2	0,0	3,4
Ourense	35	37.448,7	1.070,0	0,3	0,2	67,7
Pontevedra	202	259.073,1	1.282,5	2,0	1,6	81,1
Madrid	1.603	1.866.854,1	1.164,6	15,8	11,6	73,6
Murcia	237	584.548,3	2.466,4	2,3	3,6	156,0
Navarra	215	331.288,2	1.540,9	2,1	2,1	97,4
País Vasco	1.043	1.828.435,5	1.753,1	10,3	11,4	110,9
La Rioja	201	106.916,0	531,9	2,0	0,7	33,6
Sin identificar	41	14.278,6	348,3	0,4	0,1	22,0

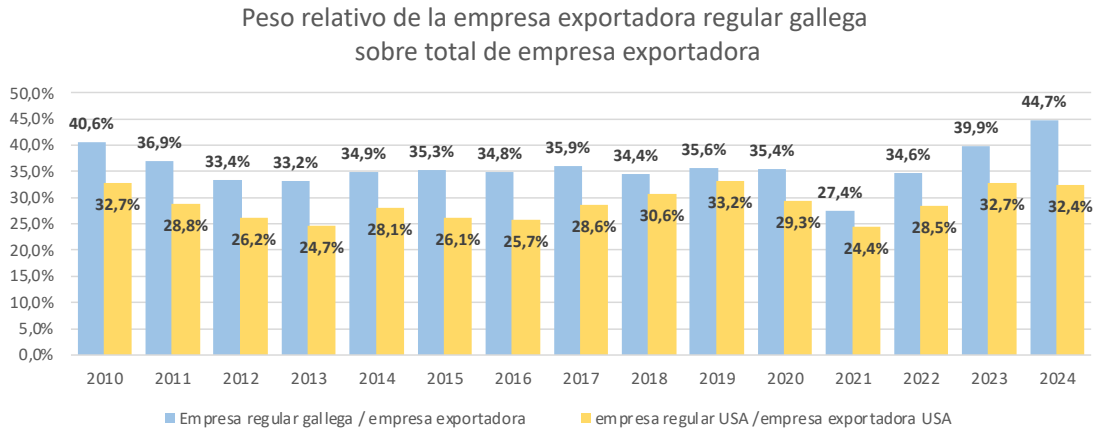
Fuente: ICEX

Al mismo tiempo, el peso relativo de las empresas que exportan regularmente a Estados Unidos sobre el total de empresas exportadoras regulares no sólo se mantiene por debajo del peso relativo de las empresas exportadoras a EE.UU. sobre las empresas exportadoras, sino que el diferencial existente en 2024 es el más elevado a lo largo de toda la serie considerada. En concreto, el 12,5% de las empresas exportadoras regulares lo hacen a Estados Unidos, cuando las empresas exportadoras a dicho país representan el 17,2% del total de empresas exportadoras. En 2019 estes porcentajes asciende hasta el 14,1% y 15,1%, respectivamente. Si se toma como referencia el mercado norteamericano, del total de empresas que exportan a Estados Unidos, el 32,4% lo hace regularmente, porcentaje más de doce puntos inferior a lo que representan las exportaciones regulares gallegas en el total (44,7%), el diferencial más acusado de toda la serie.

TABLA Nº 12. EMPRESA EXPORTADORA GALLEGA 2010-2024







Fuente: ICEX

En cuanto al perfil de la empresa exportadora regular a Estados Unidos se refiere, los datos de la facturación empresarial muestran que la base exportadora regular está constituida principalmente por empresas que facturan entre 50.000 y 500.000 euros, por delante de las que lo hacen de 500.000 a menos de cinco millones. En concreto, concentran el 34% y 19,4%, respectivamente. En el conjunto de Galicia, el 30% de las empresas exportadoras regulares facturan entre medio millón y cinco millones, frente al 24,5% de las que facturan de 50.000 a 500.000 euros. Por el contrario, tan solo el 7,1% de las empresas que exportan regularmente a Estados Unidos facturas más de cinco millones, menos de la mitad que en el conjunto de empresas exportadoras regulares en Galicia (14,4%). Tomando como referencia el año 2019, en el caso de las empresas regulares que se dirigen a Estados Unidos, disminuye el peso relativo de los grupos de facturación más reducidos, aumentando por el contrario el de aquellos con una facturación superior a 50.000 euros. Por el contrario, si se considera el conjunto de empresas exportadoras gallegas regulares, aumenta el peso relativo de las empresas que facturas menos de 5.000 euros.

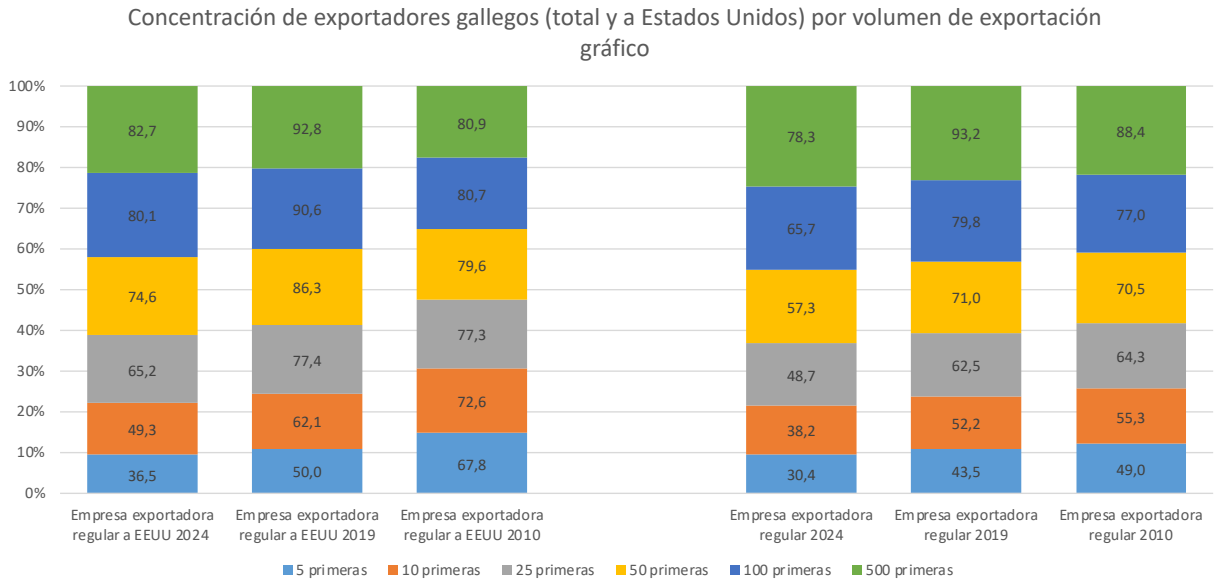
TABLA Nº 13. EMPRESA EXPORTADORA REGULAR. DISTRIBUCIÓN SEGÚN FACTURACIÓN

	Empresa exportadora regular a Estados Unidos			Empresa exportadora regular gallega		
	2010	2019	2024	2010	2019	2024
Menos de 5.000 €	S.E.	53	47	197	273	332
Entre 5.000 y 25.000 €	40	83	59	236	366	364
Entre 25.000 y 50.000 €	21	36	32	162	182	175
Entre 50.000-500.000 €	54	119	119	633	693	686
Entre 500.000 - menos 5 millones	28	51	68	591	717	841
Más de 5 millones	S.E.	18	25	217	320	404
Total	167	360	350	2036	2551	2802

	Empresa exportadora regular a Estados Unidos			Empresa exportadora regular gallega		
	(total empresa regular = 100)			*(total empresa regular = 100)*		
	2010	2019	2024	2010	2019	2024
Menos de 5.000 €		14,7	13,4	9,7	10,7	11,8
Entre 5.000 y 25.000 €	24,0	23,1	16,9	11,6	14,3	13,0
Entre 25.000 y 50.000 €	12,6	10,0	9,1	8,0	7,1	6,2
Entre 50.000-500.000 €	32,3	33,1	34,0	31,1	27,2	24,5
Entre 500.000 - menos 5 millones	16,8	14,2	19,4	29,0	28,1	30,0
Más de 5 millones		5,0	7,1	10,7	12,5	14,4
Total	100	100	100	100	100	100

Por lo que se refiere a la concentración empresarial, el mercado americano presenta una mayor concentración que el conjunto de empresas exportadoras regulares. Así, las cinco primeras empresas exportadoras regulares cuyo destino es el mercado americano concentran en 2024 el 36,5% del volumen de exportación, frente al 30,4% del conjunto de empresas gallegas exportadoras regulares, y las diez primeras el 49,3% y 38,2%, respectivamente. Además de esta elevada concentración, es importante destacar que esta desciende significativamente entre los tres años considerados, siendo esta reducción más acusada en el caso de las empresas que se dirigen a Estados Unidos. Así, en el mercado americano, las cinco primeras empresas exportadoras regulares concentraban en 2010 el 67,8% de las exportaciones (50% en 2019), mientras que las diez primeras empresas concentraban el 72,6% de las exportaciones (62,1% de 2019). Para el conjunto de empresas exportadoras regulares gallegas, las cinco primeras empresas acogían en 2010 el 49% de las exportaciones y el 55,3% si se consideran las diez primeras empresas.

TABLA Nº 14. CONCENTRACIÓN DE EXPORTADORES GALLEGOS (TOTAL Y A ESTADOS UNIDOS) POR VOLUMEN DE EXPORTACIÓN



Fuente: ICEX

En cuanto al número de exportadores por sector económico, en el año 2024, de las 350 empresas exportadoras regulares que se dirigen al mercado de Estados Unidos, casi la mitad pertenecen al sector de productos industriales y tecnología, quienes concentran tres cuartas partes del valor de las exportaciones de estas empresas exportadoras regulares. A continuación, estarían las empresas englobadas en el sector de bebidas (104 empresas, 29,7%), si bien estas tan sólo concentran el 3% del valor total. Sin embargo, como se aprecia en el último cuadro, este sector presenta una elevada especialización relativa tanto en lo que se refiere a la re-

TABLA Nº 15. EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES 2010 Y 2024. DISTRIBUCIÓN SEGÚN SECTORES

	2010		2019		2024	
	Empresas	Valor Export (miles euros)	Empresas	Valor Export (miles euros)	Empresas	Valor Export (miles euros)
1 Agroalimentarios	25	8.741,0	35	28.355,5	53	86.502,6
2 Bebidas	57	7.337,0	111	12.090,2	104	19.729,7
3 Bienes de consumo	21	24.402,8	63	79.187,8	60	59.157,3
4 Productos industriales y tecnología	70	263.584,1	179	418.845,9	161	496.107,9
TOTAL:	167	304.934,7	360	539.959,6	350	662.814,4

Índice especialización relativa USA / total Galicia

	2010		2019		2024	
	Empresas	Valor Export	Empresas	Valor Export	Empresas	Valor Export
1 Agroalimentarios	0,7	0,2	0,5	0,4	0,8	0,9
2 Bebidas	5,7	3,0	3,6	5,0	3,3	4,0
3 Bienes de consumo	0,7	0,3	1,0	0,5	0,9	0,3
4 Productos industriales y tecnología	0,6	1,4	0,7	1,4	0,6	1,5
TOTAL:	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Índice especialización relativa Galicia / España. Mercado americano

	2010		2019		2024	
	Empresas	Valor Export	Empresas	Valor Export	Empresas	Valor Export
1 Agroalimentarios	0,9	0,2	1,1	0,5	1,7	0,7
2 Bebidas	7,1	1,3	2,9	0,9	2,8	1,1
3 Bienes de consumo	0,4	0,7	0,7	1,3	0,5	0,7
4 Productos industriales y tecnología	0,7	1,2	0,7	1,0	0,8	1,1
TOTAL:	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Fuente: Elaboración propia a partir de ICEX

lación con el conjunto de empresas exportadoras regulares gallegas, como en relación a las empresas regulares españolas que se dirigen al mercado de Estados Unidos.

El índice de especialización relativa de las empresas regulares que se dirigen a Estados Unidos en relación al total de Galicia asciende 3,3 en el caso de las empresas del sector de bebidas y a 4 en el caso del valor de las exportaciones. Al mismo tiempo, si se considera el sector de productos industriales y de tecnología, el índice alcanza un valor de 1,5 si se considera el indicador del valor de las exportaciones, lo que significa que presentaría una especialización relativa respecto al conjunto del sector gallego. Un resultado similar, aunque con valores más reducidos, se produce si consideramos el índice de especialización relativa de Galicia respecto a España sólo para las empresas exportadoras regulares que llevan sus productos a Estados Unidos.

TABLA Nº 16 : PESO RELATIVO DE EXPORTACIONES A EEUU EN EL PIB 2010 Y 2024

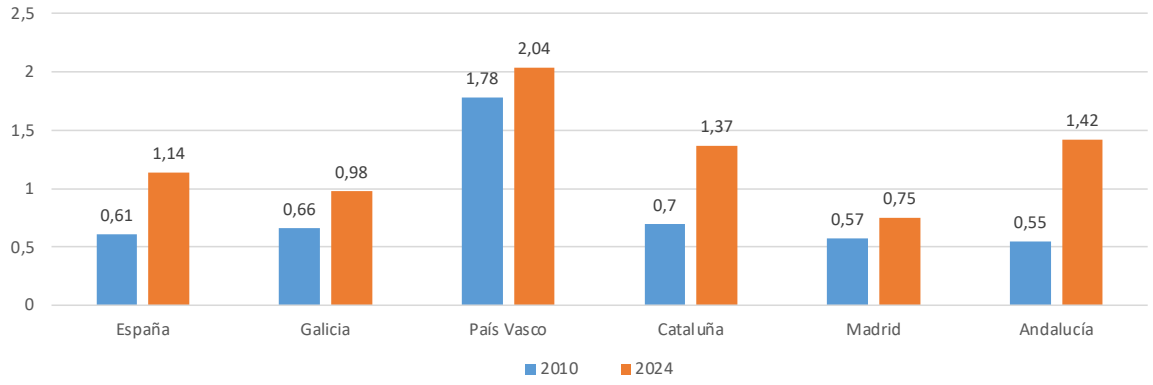
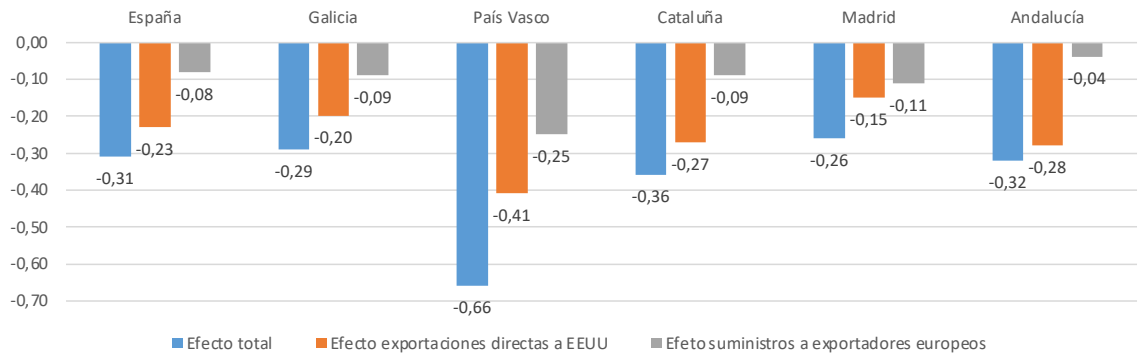


TABLA Nº 17 : IMPACTO DE UN ARANCEL ADICIONAL DEL 20%

(puntos porcentuales)



Finalmente, los impactos de un arancel adicional sobre las exportaciones gallegas son bastantes reducidos en línea con lo apuntado por FUNCAS[1]. Las razones se deben a que las exportaciones gallegas a los Estados Unidos de América suponen tan solo, en 2024, el 0,98% del PIB, porcentaje muy inferior al que posee España (1,34%) y sobre todo mucho más reducido que el registra la economía del País Vasco que equivale al 2,04%, o incluso la economía andaluza (1,42%).

Esta dependencia es mayor si se consideran los bienes aportados por empresas españolas a exportadores de otros países. En este caso, los impactos y las repercusiones son un poco más elevadas. Efectuando un análisis de lo que pudiera ocurrir si se produjera un aumento de los aranceles en un 20% adicionales tendríamos que la economía gallega registraría una disminución del 0,20% del PIB al que tendríamos que añadir un 0,09% por los suministros a exportadores europeos. En total, impacto global sería del 0,29% del PIB. Esta ratio es menor que la que ocasionaría a la economía española (0,31%) y también a las Comunidades Autónomas del País Vasco (0,66%); Cataluña (0,36%) y Andalucía (0,32%). Solo la CCAA de Madrid tendría un impacto menor (0,26%). Estos niveles ponen de manifiesto que Galicia no está tan expuesta ni de manera directa ni indirecta a una dinámica de imposición de aranceles por parte de la administración estadounidense, aunque ello no quiere decir que quedemos libre de repercusiones e impactos.

[1] Nota de Dirección de Coyuntura y Análisis Internacional de Funcas del 4 de abril de 2025 (disponible en https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2025/04/Nota-aranceles.pdf) que trabaja bajo la hipótesis de que un arancel del 20% generaría una reducción del volumen exportado directamente a EEUU del 20% bajo dos premisas:

- *un traslado completo del arancel al precio final*
- *una elasticidad unitaria de la demanda respecto al precio final (en línea con lo observado en el episodio de proteccionismo del primer mandato de Trump en 2018 - cuando un arancel del 35% a las importaciones de aceitunas españolas generó una reducción equivalente del volumen de envíos).*

Documentos publicados

43/2025-
La desconfiguración del orden mundial y los aranceles:
efectos sobre la economía de Galicia.
42/2025-
V Foro Tecnolóxico. IA Na SAÚDE
41/2024-
O impacto económico para Galicia da extensión dos sistemas de concerto.
40/2023-
Potencial de Galicia no sector das tecnoloxías lingüísticas.
39/2023-
O Sector Cárnico en Galicia. Propostas para o futuro.
38/2023-
O desenvolvemento da Intelixencia Artificial en Galicia: están preparadas as empresas galegas?.
37/2022-
O futuro da Agricultura Ecolóxica galega no marco do Pacto Verde Europeo.
36/2022-
Unha estratexia en IA para a empresa galega.
35/2022-
A reforma que a Administración necesita: propostas para o SXXI.
34/2022-
A reforma do sistema de financiamento: unha perspectiva dende Galicia.
33/2021-
A economía social como modelo de desenvolvemento para Galicia.
32/2021-
Fuga de talento en Galicia ¿mito o realidad?.
31/2020-
O monte galego do Século XXI.
30/2020-
El sector Fintech: propuesta para desarrollar un HUB en Galicia.
29/2020-
Innovación y Tecnologías Inteligentes.
28/2019-
Infraestructuras Viarias: Inversión y Tarificación.
27/2019 -
Planificación e proxección do sector vitivinícola de Galicia:
Realidade, desafíos e retos.

Documentos descargables en:

http://www.foroeconomicodegalicia.es

26/2018 -
Os retos para a Galicia do Século XXI.
No sistema europeo de transporte marítimo-terrestre.
25/2018 -
El impacto de la reestructuración bancaria sobre la concentración y la exclusión financiera en España y Galicia.
24/2018 -
Turismo Rural: diagnose e propostas.
23/2018 -
Diagnóstico actual e propostas de futuro para a dixitalización. en Galicia.
22/2017 -
Unha estratexia para a Galicia rural do século XXI.
Diagnóstico e propostas para o debate.
21/2017 -
Unha estratexia industrial para Galicia.
20/2017 -
Desafíos dunha sociedade avellentada e en declive: desequilibrios territoriais e prestacion de servizos.
19/2017 -
Galicia diante da reforma do sistema de financiamento autonómico.
18/2016 -
Novas demandas para o rural galego.
17/2016 -
A I+D+i Empresarial en Galicia: Dez mensaxes e unha proposta.
16/2016 -
Galicia, a perspectiva internacional.
15/2016 -
La formación profesional dual en España.
14/2016 -
O capital risco e outras fontes alternativas de financiamento das empresas galegas.
13/2015 -
O Complexo Lácteo Galego nun mercado liberalizado. Extratexias e políticas ante a desaparición do sistema de cotas na UE.
12/2015 -
Sobre o risco de estancamento na economía Europea.
11/2015 -
Os cambios no modelo territorial: o seu impacto fiscal en Galicia.
10/2015 -
O sector forestal en Galicia: problemática actual e perspectivas futuras.

9/2014 -
Desequilibrio exterior, modelo competitivo y recuperación económica.
8/2014 -
Galicia: bases para una estrategia marca-país y líneas de trabajo para su acción exterior.
7/2014 -
¿Qué futuro demográfico nos agarda e como pode incidir no noso benestar?.
6/2013 -
Internacionalización, políticas y crecimiento.
5/2013 -
Mejorando la Eficiencia de la Política de infraestructuras.
4/2013 -
O fondo de compensación interterritorial: Unha proposta desde Galicia.
3/2013 -
O sector alimentario en Galicia: desafíos e oportunidades. Cales deben ser as prioridades?.
2/2013 -
Análisis y propuestas para una estrategia de futuro para el sector naval en Galicia.
1/2013 -
Chaves para o aproveitamento marítimo -Portuario- Loxístico de Galicia.

Documentos do Foro Económico de Galicia

Un dos obxectivos fundamentais do Foro é poñer á disposición da Sociedade unha colección de documentos onde se conxuga a análise da situación actual con propostas de cambio e mellora. Os documentos pretenden contribuir a enriquecer o debate público en materia económica en Galicia. A responsabilidade de cada documento é das persoas que o asinan. O Foro só asume a responsabilidade sobre os documentos consensuados e asinados polo colectivo. O editor dos documentos é o membro nato do Foro, José Francisco Armesto Pina.

www.foroeconomicodegalicia.es

O Foro Económico de Galicia é unha plataforma de transferencia de coñecemento en materia económica dende as empresas e universidades galegas á sociedade e aos espazos de decisión pública. O Foro integra a profesores e investigadores, empresarios e directivos representativos dos diferentes sectores e áreas de Galicia, e xornalistas galegos de referencia.

SOCIOS


//ABANCA
Asociación Gallega Empresa Familiar
civisglobal
construimos entorno
COREN
CRTVG
CORPORACIÓN RADIO E TELEVISIÓN DE GALICIA
Cruz Roja
ECOENER
Galuresa
Algo más que gasolineras
HR Hijos de Rivera
Hierros AÑÓN, S.A.
JEALSA
LENCE
MEGASA
Naturgy
GrupoNogar
PÉREZ RUMBAO
ReVi
reganosa
Rodiñas
Rodman
ZFV
CONSORCIO ZONA FRANCA DE VIGO
Universidade Vigo


Foro
económico
de Galicia