Pharos 39.0 FUNDACIÓN VALENCIAPORT

El proteccionismo invisible de las medidas no arancelarias

Maria Soler de Dios

Comercio internacional

Medidas no arancelarias, proteccionismo, comercio exterior

El arancel es la cara visible del proteccionismo, pero no la única. Licencias de importación, prohibiciones, cuotas, certificados e inspecciones condicionan cada día el acceso de las empresas españolas a los mercados exteriores sin apenas ocupar titulares. Son las medidas no arancelarias: más discretas que el arancel, más difíciles de medir y, con frecuencia, más costosas.

Este artículo explica qué son estas medidas, cuánto pesan en el comercio mundial y cómo afectan a los productos españoles. Según los datos de Global Trade Alert (s.f.), entre 2013 y 2025 el 58% de las medidas no arancelarias de terceros países que afectaron a España fue restrictivo, frente al 28% de los cambios arancelarios. La maquinaria, los productos químicos y los metales son los sectores afectados por un mayor número de medidas.

Tres casos, Argelia, China y Arabia Saudí muestran cómo estas barreras pueden cerrar un mercado, mover el comercio antes de entrar en vigor o, cuando se eliminan, abrir oportunidades.

Durante décadas, la **liberalización arancelaria** fue una de las tendencias más estables del comercio internacional. Las sucesivas rondas de negociación multilateral y la proliferación de acuerdos comerciales redujeron los aranceles a niveles históricamente bajos, hasta el punto de que el arancel parecía un instrumento en retirada. Esa percepción cambió en 2025. Las **subidas arancelarias** anunciadas por Estados Unidos, que alcanzaron también a las exportaciones europeas, y las respuestas de sus socios comerciales han devuelto la política comercial al centro del debate económico. Los datos de la Organización Mundial del Comercio reflejan este giro: a mediados de **2025**, las restricciones a la importación en vigor afectaban al **19,4% de las importaciones mundiales**, frente al 12,5% un año antes, un aumento debido en su mayor parte a nuevos aranceles (World Trade Organization 2025).

Sin embargo, el arancel constituye solo la dimensión más visible del **proteccionismo**. Junto a él opera un conjunto más amplio de instrumentos, las denominadas **medidas no arancelarias** (MNA), que no gravan la mercancía en frontera, sino que condicionan su acceso. Su uso se enmarca en una tendencia más amplia: desde la crisis financiera de 2008, la intervención de los gobiernos en el comercio se ha extendido tanto en economías avanzadas como emergentes, con las subvenciones y las restricciones comerciales como principales instrumentos. Esta tendencia se ha acelerado desde 2020, impulsada por la búsqueda de resiliencia en las cadenas de suministro, la seguridad nacional y las **tensiones geopolíticas** (Evenett et al. 2025).

El objetivo de este artículo es examinar el papel de las MNA como instrumento de protección comercial y su incidencia sobre las **exportaciones españolas**. Tras revisar su definición y las razones de su creciente uso, se describe la evolución de las que afectan a los productos españoles entre 2013 y 2025, en comparación con los aranceles. Por último, tres casos ilustran sus mecanismos de transmisión. En dos de ellos, la prohibición argelina de 2022 y la prohibición china de importar residuos de 2018, se cuantifica con datos mensuales de comercio exterior la evolución de las exportaciones españolas antes y después de la medida. El artículo concluye con sus implicaciones para el **comercio exterior español** y para la **cadena logística**.

Qué son las medidas no arancelarias

Las MNA son políticas distintas de los aranceles que pueden afectar al comercio internacional de bienes, ya sea a las cantidades, a los precios o a ambos. La clasificación internacional de referencia, elaborada por la UNCTAD y conocida como **clasificación MAST**, las agrupa en capítulos identificados con letras (UNCTAD 2019). En términos generales se distinguen dos grandes familias:

- **Medidas técnicas**: las medidas sanitarias y fitosanitarias (capítulo A), que protegen la salud de las personas, los animales y las plantas; los obstáculos técnicos al comercio (capítulo B), como normas de etiquetado o certificaciones; y las inspecciones previas a la expedición y otras formalidades (capítulo C).
- **Medidas no técnicas**: las que limitan directamente la entrada de mercancías o condicionan la forma de importarlas, como las licencias, cuotas y prohibiciones

(capítulo E), los controles de precios (capítulo F) o las restricciones sobre los canales de distribución (capítulo H), entre otras.

Una medida no arancelaria no equivale necesariamente a una **barrera comercial**. Muchas MNA, sobre todo las técnicas, responden a objetivos legítimos: garantizar la seguridad de los alimentos o impedir la entrada de plagas. El problema surge cuando la medida va más allá de lo necesario, se aplica de forma discriminatoria o persigue en realidad proteger la producción nacional. También cuando su gestión genera costes desproporcionados: plazos imprevisibles, requisitos que cambian sin aviso o documentación duplicada.

Un comercio regulado en dos terceras partes

Según la UNCTAD, aproximadamente **dos terceras partes del comercio mundial** están sujetas a algún tipo de requisito técnico. Los más extendidos son los **obstáculos técnicos al comercio**, como las normas de etiquetado o los certificados de conformidad. Las **medidas sanitarias y fitosanitarias,** en cambio, se concentran en los productos agroalimentarios y afectan a cerca del 20% del comercio mundial. Por su parte, las medidas que se aplican en la frontera, como inspecciones, cuarentenas o cuotas, alcanzan a más de la mitad del comercio. Estos porcentajes no pueden sumarse entre sí, ya que un mismo producto puede estar sujeto simultáneamente a varios tipos de medidas (UNCTAD 2025).

Sin embargo, y más allá de su cobertura, resulta relevante su coste. Según la misma fuente, los **costes de cumplimiento** de estas medidas son, en general, superiores a los derivados de los aranceles. En los países desarrollados, el coste asociado a los aranceles se sitúa por debajo del 2% del valor del comercio, mientras que las MNA pueden añadir costes muy superiores, especialmente en el sector agroalimentario (UNCTAD 2025).

La evidencia procedente de **encuestas empresariales** apunta en la misma dirección. En una encuesta del Centro de Comercio Internacional y la Comisión Europea a más de 8.000 exportadores, más de un tercio declaró enfrentarse a medidas no arancelarias gravosas. Los problemas más citados no fueron tanto las normas en sí como los **procedimientos**: la evaluación de la conformidad, la acreditación del origen y los trámites asociados (International Trade Centre y Comisión Europea 2016).

Por qué el proteccionismo se desplaza hacia las medidas no arancelarias

Este desplazamiento responde, en buena medida, a razones de **economía política**. Los aranceles están sujetos a **compromisos multilaterales**: la mayoría de las líneas arancelarias de los miembros de la OMC están consolidadas, es decir, sujetas a un tipo máximo, y los acuerdos comerciales preferentes han reducido los aranceles a cero en buena parte del comercio. Elevar un arancel por encima de esos límites supone incumplir compromisos y exponerse a represalias o a un litigio. Las MNA, en cambio, ofrecen un margen de maniobra mucho mayor.

Ese margen procede de tres rasgos. El primero es su **opacidad**: el efecto de una licencia o de un requisito de certificación sobre el precio final no es evidente, por lo que resulta más

difícil de detectar y de cuestionar que un tipo arancelario. El segundo es su **flexibilidad**: una licencia puede endurecerse simplemente ralentizando su tramitación, sin modificar ninguna norma. El tercero es su **legitimidad aparente**: al poder ampararse en objetivos de salud, seguridad o medio ambiente, distinguir entre protección legítima y proteccionismo exige un examen caso por caso.

La literatura económica ha cuantificado este desplazamiento traduciendo las MNA a su **equivalente arancelario**. Entre finales de los años noventa y mediados de la década de 2010, mientras el arancel medio mundial se reducía a menos de la mitad, la protección asociada a las MNA se duplicó con creces, compensando así la liberalización arancelaria (Milner, Niu y Gunessee 2018). Un trabajo de la OCDE (Cadot, Gourdon y van Tongeren 2018) matiza este resultado: no todas las MNA reducen el comercio y, en algunos casos, como ocurre con determinadas medidas sanitarias, el comercio aumenta, posiblemente porque la medida refuerza la confianza en el producto. En consecuencia, el efecto de una MNA depende de su diseño y de su aplicación.

Si a escala mundial el proteccionismo tiende a desplazarse del arancel hacia estas medidas, cabe preguntarse si el mismo patrón se observa en las barreras que encuentran los productos españoles.

El caso español: el mismo desplazamiento

Las exportaciones españolas reflejan este mismo patrón. Entre 2013 y 2025, la mayoría de los cambios arancelarios de terceros países que afectaron a productos españoles fueron rebajas, mientras que las **MNA** mantuvieron un **sesgo claramente restrictivo**. Así lo muestran los datos de **Global Trade Alert (s.f.), en adelante GTA,** una de las bases de datos de referencia para el seguimiento de la política comercial, que documenta las intervenciones de los gobiernos desde 2008 y las clasifica según su efecto sobre el comercio.

Para elaborar este recuento se han seleccionado las medidas de terceros países que afectan a productos españoles y que GTA califica como restrictivas (rojas) o liberalizadoras (verdes), excluyendo aquellas cuyo efecto es incierto. Se consideran únicamente las MNA que actúan directamente en frontera, como las licencias, las prohibiciones o las cuotas (Tabla 1). Quedan fuera tres grupos de medidas: las sanitarias y técnicas, que no forman parte de la cobertura de GTA y se siguen a través de los sistemas de notificación de la OMC; las que operan como un arancel, como los contingentes arancelarios, que se agrupan con los aranceles; y las de **defensa comercial** (*antidumping*, antisubvención y salvaguardias), que se tratan por separado porque funcionan como derechos adicionales sobre la importación.

Tabla 1| Tipos de medidas no arancelarias consideradas

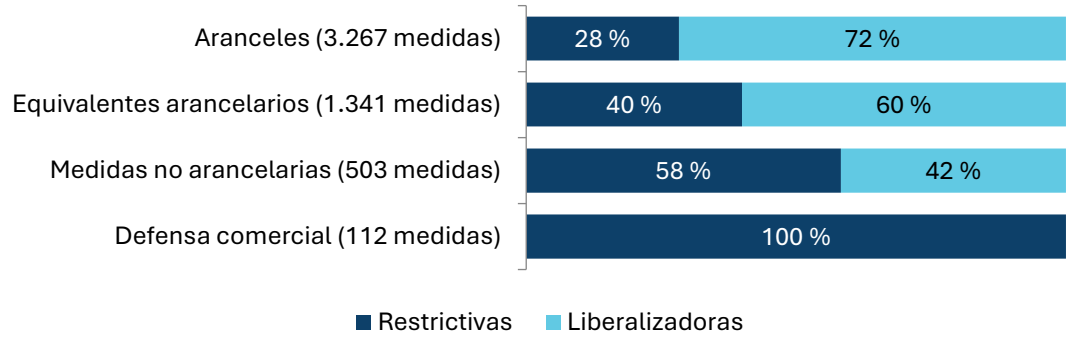
Tipo de medida	Capítulo MAST	En qué consiste
Licencias de importación	E	Autorización previa obligatoria para importar un producto
Prohibiciones de importación	E	Veto total o parcial a la entrada de un producto
Cuotas de importación	E	Límite máximo a la cantidad que puede importarse
Restricciones portuarias	C	Obligación de importar solo por determinados puertos o aduanas
Vigilancia de importaciones	C	Registro o seguimiento previo de las importaciones
Precios mínimos de importación	F	Precio por debajo del cual no puede importarse
Canales de importación obligatorios	H	Obligación de importar a través de determinados agentes u organismos

Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD (2019) y Global Trade Alert (s.f.)

Con este criterio, GTA registra **503 MNA** aplicadas por 49 países, una media de casi 40 al año, con un máximo de 69 en 2020, coincidiendo con la pandemia. El 58% son restrictivas, una proporción que en 2025 alcanzó dos de cada tres medidas (26 de 39), aunque los datos de ese año son todavía provisionales.

El contraste con los **aranceles** es claro. En el mismo periodo se registraron 3.267 cambios arancelarios que afectan a productos españoles, pero solo el **28%** fue **restrictivo** (Gráfico 1). Mientras los aranceles de terceros países tendían a reducirse, las medidas no arancelarias se consolidaban como el **canal preferente de restricción**. Incluso en 2025, año de la **escalada arancelaria**, solo el 24% de los cambios arancelarios fue restrictivo, si bien esta cifra está condicionada por 260 concesiones rutinarias de Australia; sin ellas, la proporción asciende a la mitad, con Brasil y Estados Unidos a la cabeza.

Gráfico 1| Orientación de las medidas de terceros países que afectan a España, por tipo de instrumento (2013–2025)



Fuente: Elaboración propia a partir de Global Trade Alert (s.f.)

Conviene tener presente que estas cifras cuentan medidas, no comercio: un solo arancel puede pesar más que decenas de licencias. El arancel adicional del 10% anunciado por

Estados Unidos en abril de 2025, por ejemplo, es una única medida que se aplicó a prácticamente todas sus importaciones (Global Trade Alert s.f.). Lo que los datos revelan, por tanto, no es tanto la intensidad de la protección como su **forma**: un uso continuado y selectivo de instrumentos no arancelarios.

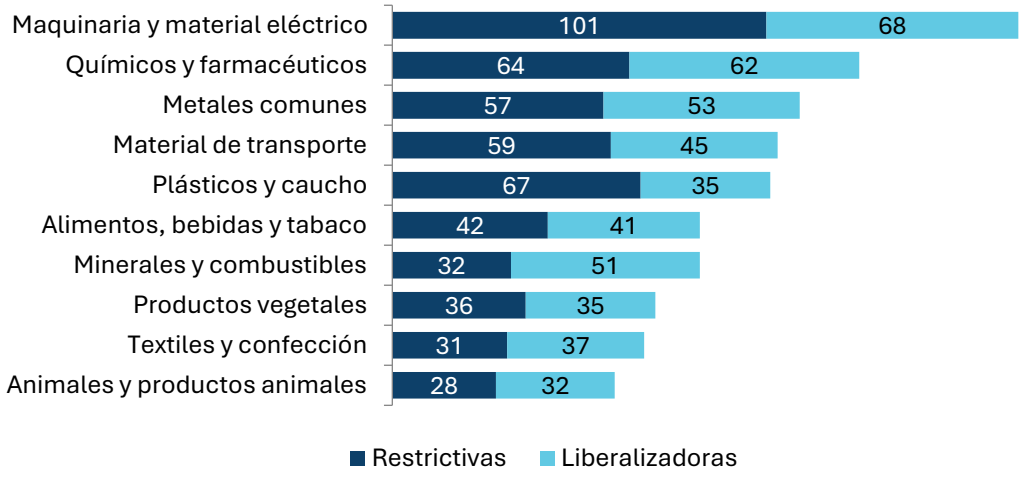
Esa forma tiene un instrumento protagonista: las **licencias de importación**, que suman 317 medidas, el 63% del total, muy por delante de las prohibiciones (97) y las cuotas (55). Su predominio ilustra los rasgos descritos en el apartado anterior. Una licencia no fija de antemano cuánto puede importarse; su efecto depende de los plazos de tramitación, de la transparencia de los criterios y del margen de discrecionalidad de la administración. Combina, por tanto, capacidad de restricción y baja visibilidad.

Las medidas proceden, además, de un número reducido de países. Turquía (111), China (87), India (53), Argentina (47) e Indonesia (29) concentran el **65% del total**. Su orientación, sin embargo, difiere: el 82% de las medidas turcas son restrictivas, mientras que en China y Argentina predominan las liberalizadoras, que en buena parte relajan regímenes de licencias anteriores. Más que un mapa del proteccionismo, el recuento por países refleja qué gobiernos utilizan las licencias como **herramienta habitual** de **gestión del comercio**, endureciéndolas o relajándolas según la coyuntura. Estados Unidos, protagonista de la escalada arancelaria, ocupa una posición secundaria, ya que su protección se canaliza sobre todo mediante aranceles.

Una afectación sectorial amplia y desigual

Las medidas no arancelarias no se reparten por igual entre sectores. Su incidencia se concentra en los **bienes industriales e intermedios**: una de cada tres medidas afecta a la maquinaria y el material eléctrico, y les siguen los productos químicos y farmacéuticos, los metales, el material de transporte y los plásticos (Gráfico 2). A nivel de producto, destacan los automóviles, los equipos de telecomunicaciones y los combustibles derivados del petróleo. En estos sectores, muchos países recurren a las licencias como herramienta habitual de gestión del comercio, y es también donde más se aleja el comportamiento de las MNA del de los aranceles: en maquinaria, el 60% de las medidas no arancelarias son restrictivas, frente al 24% de los cambios arancelarios.

Gráfico 2| Medidas no arancelarias que afectan a España, por sector (2013–2025)



Fuente: Elaboración propia a partir de Global Trade Alert (s.f.)

El **sector agroalimentario** ocupa una posición más discreta en estos datos, con algo más de una cuarta parte de las medidas, pero esa cifra no refleja su verdadera exposición. Las barreras que más pesan sobre los alimentos son las **sanitarias y fitosanitarias**, que este recuento no recoge. De hecho, es el sector que la Comisión Europea identifica como más expuesto, como se expone en el apartado siguiente.

Algunos de los productos más representativos de la exportación española aparecen también con frecuencia. El vino, las baldosas cerámicas, la carne de porcino, los cítricos y el aceite de oliva se ven afectados por entre 16 y 23 medidas cada uno en el periodo considerado. Son cifras moderadas, pero relevantes en sectores muy orientados al exterior, como muestran más adelante los casos de la cerámica en Arabia Saudí y del papel recuperado en China.

También cambia el tipo de instrumento. En la industria predominan las **licencias**, que suponen en torno a tres de cada cuatro medidas en maquinaria, química y plásticos. En el material de transporte, en cambio, ganan peso las **prohibiciones**, sobre todo por los vetos a la importación de vehículos usados en países como Tailandia, Myanmar o Egipto. En casi todos los casos se trata, además, de medidas muy selectivas: la mitad afecta a diez productos o menos. Esa precisión es otro rasgo del proteccionismo no arancelario: actúa producto a producto, lo que dificulta su seguimiento.

Un diagnóstico que confirma la Comisión Europea

Los datos de la Comisión Europea apuntan en la misma dirección, con una ventaja: su concepto de barrera no arancelaria es más amplio e incluye también las medidas técnicas, los servicios y la inversión. Su último informe identificó **410 barreras activas** a finales de 2024 en 67 países, de las cuales 23 eran nuevas, mientras que otras 44 se eliminaron total o parcialmente a lo largo del año. Rusia, India, China y Estados Unidos encabezan la lista, y el 63% de las barreras procede de socios con los que la UE no tiene un acuerdo comercial

preferente (Comisión Europea 2025).

Más de cuatro de cada diez barreras identificadas por la Comisión son **medidas técnicas**, con las **sanitarias** y **fitosanitarias** como el grupo más numeroso, y solo los obstáculos técnicos afectaban en 2024 a unos 25.000 millones de euros de exportaciones europeas. Al mismo tiempo, la Comisión advierte de que, para algunos socios, las **restricciones a la importación**, como las **licencias no automáticas**, se han convertido en un instrumento preferente de política industrial, en línea con el predominio de las licencias observado en los datos para España (Comisión Europea 2025).

Coincide, además, con lo apuntado en el apartado anterior: el **sector más expuesto** es el **agroalimentario**, que concentró 10 de las 23 nuevas barreras de 2024 (Comisión Europea 2025). Para España, el dato es especialmente relevante, ya que sus exportaciones agroalimentarias y pesqueras alcanzaron en 2025 los 78.044 millones de euros, una quinta parte del total (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación 2026). Y es en los mercados de fuera de la UE, que reciben el 38% de las exportaciones españolas de bienes (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa 2026), donde estas barreras pesan más, puesto que dentro del mercado único las normas son comunes.

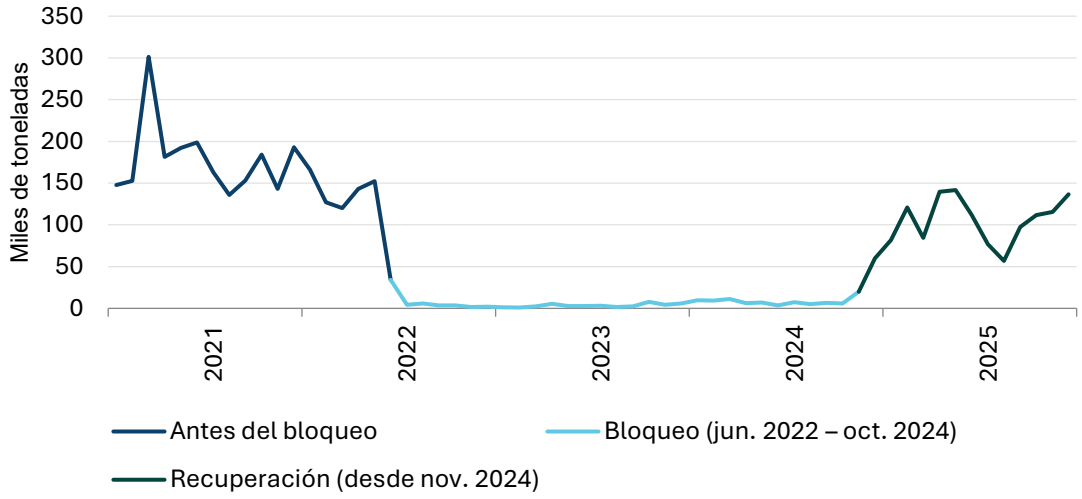
Las cifras agregadas, sin embargo, dicen poco de cómo actúan estas barreras en la práctica. Tres casos recientes permiten observarlo, cada uno desde un ángulo distinto: una barrera informal cuyo alcance no reflejan los recuentos, una medida anunciada con meses de antelación y una barrera cuya eliminación abrió un mercado.

Tres casos: cerrar, anticipar y abrir mercados

Argelia: una barrera informal. En junio de 2022, tras el cambio de posición del Gobierno español sobre el Sáhara Occidental, Argelia congeló en la práctica el comercio con España. No se publicó ningún decreto ni se notificó medida alguna a la OMC: la paralización se produjo mediante **instrucciones al sistema bancario** (Cano 2024). GTA la registra como una **prohibición de importación** de productos españoles, en vigor desde el 9 de junio de 2022 (Global Trade Alert s.f.).

El **efecto** fue **inmediato** (Gráfico 3). Entre enero de 2021 y mayo de 2022, España exportaba a Argelia una media de unas 168.000 toneladas mensuales; entre julio de 2022 y octubre de 2024, la media cayó a menos de 5.000, un **97% menos**. En valor, las exportaciones pasaron de 1.888 millones de euros en 2021 a 329 millones en 2023, un 83% menos. La **recuperación** fue **desigual**: en valor comenzó en 2024, año en que las ventas alcanzaron 824 millones de euros, mientras que en volumen no se produjo hasta finales de ese año. En 2025, las exportaciones superaron ya en valor el nivel de 2021, con 2.125 millones de euros, un 13% más, pero en volumen solo recuperaron el 59%, lo que apunta a una recomposición hacia productos de mayor valor unitario (Secretaría de Estado de Comercio s.f.).

Gráfico 3| Exportaciones españolas a Argelia, por mes (miles de toneladas, 2021–2025)



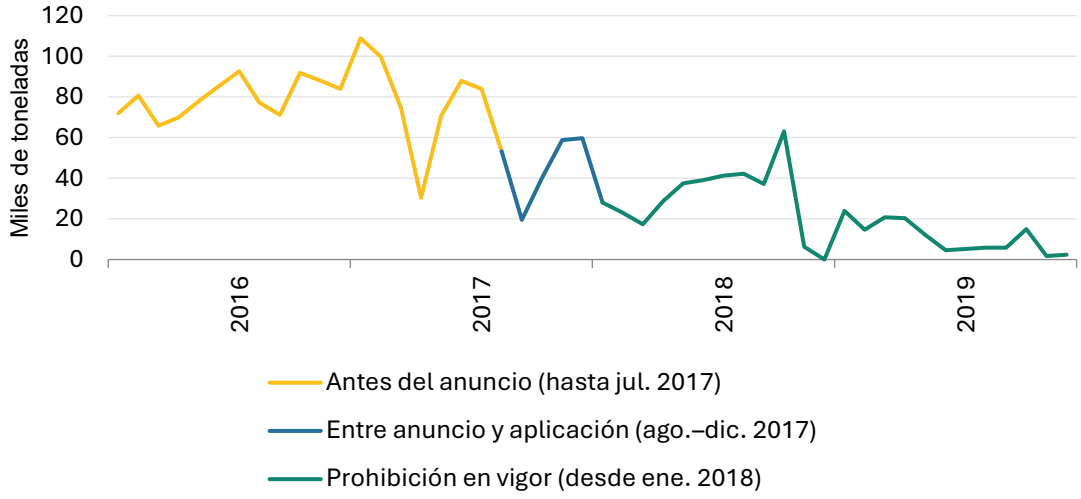
Fuente: Elaboración propia a partir de Secretaría de Estado de Comercio (s.f.)

El caso ilustra dos límites de los recuentos anteriores. Por un lado, esta medida computa como una sola de las 503 registradas, pese a paralizar prácticamente todo el comercio con un mercado. Por otro, su carácter informal dificulta incluso fechar su final: GTA da por retirada la prohibición en julio de 2023, pero los datos de comercio muestran una normalización gradual que no se completó hasta 2025.

China y los residuos: el margen entre anuncio y aplicación. En julio de 2017, China notificó a la OMC su intención de **prohibir** la **importación** de 24 tipos de residuos sólidos, entre ellos determinados plásticos y papel sin clasificar (Bodamer 2017). GTA registra la medida como anunciada en agosto de 2017 y aplicada el 1 de enero de 2018, es decir, con más de cuatro meses de margen (Global Trade Alert s.f.). En los años siguientes, China amplió progresivamente las categorías afectadas hasta prohibir, desde el 1 de enero de 2021, la importación de **cualquier residuo sólido** (Xinhua 2020). Los exportadores de papel recuperado, plásticos o chatarra, para los que China era el principal comprador mundial, tuvieron que buscar mercados alternativos.

Los datos de comercio exterior permiten observar cómo evolucionaron las exportaciones españolas de estos productos (Gráfico 4). Entre enero y julio de 2017, antes del anuncio, el volumen medio mensual exportado a China se mantuvo en niveles similares a los del mismo periodo de 2016. Entre agosto y diciembre, es decir, entre el anuncio y la aplicación, fue un **44% inferior** al de los mismos meses del año anterior, lo que hace poco probable que la caída responda a un patrón estacional. En volumen anual, las exportaciones de 2018, ya en vigor la prohibición, fueron un 62% inferiores a las de 2016, y las de 2019, tras las sucesivas ampliaciones, un 86% (Secretaría de Estado de Comercio s.f.). La caída fue **más intensa en los plásticos** (−89% en 2018 respecto a 2016) que en el papel (−57%), lo que es coherente con que la prohibición inicial afectara a buena parte de los residuos plásticos y, en el caso del papel, solo al no clasificado.

Gráfico 4| Exportaciones españolas a China de papel y plástico recuperados (partidas 4707 y 3915), por mes (miles de toneladas, 2016–2019)



Fuente: Elaboración propia a partir de Secretaría de Estado de Comercio (s.f.)

Los datos sugieren, por tanto, que el comercio reaccionó antes de la entrada en vigor de la medida, pero no mediante el **adelanto de los envíos** que cabría esperar. Ante un cierre anunciado, los exportadores pueden tener incentivos para adelantar sus ventas, un comportamiento conocido como *front-loading* y documentado ante cambios arancelarios anunciados (Khan y Khederlarian 2021). Sin embargo, entre agosto y diciembre de 2017 las exportaciones españolas de estos productos a China disminuyeron. Este patrón es compatible con que la incertidumbre llevara a los compradores a reducir sus pedidos antes de la prohibición (Handley y Limão 2017; Handley, Limão y Graziano 2021), aunque los datos agregados no permiten establecer por sí solos esa relación causal. El **efecto anticipación** de las MNA puede operar, así, en ambos sentidos y merece más estudio.

Arabia Saudí y Estados Unidos: el valor de eliminar barreras. La otra cara son las barreras que desaparecen. Arabia Saudí se comprometió a limitar el coste de las auditorías exigidas a los fabricantes europeos y a eliminar ensayos y auditorías redundantes. Desde entonces, las exportaciones europeas de baldosas cerámicas a ese país crecieron de 385 millones de euros en 2021 a 502 millones en 2024, en un sector en el que España figura entre los principales productores europeos. En el caso de Estados Unidos, la Comisión estima que la reapertura de su mercado a la carne de ovino y caprino de la UE permitirá pasar de 120 toneladas exportadas en 2025 a unas 750 en 2027, con España como uno de los principales países exportadores (Comisión Europea 2025). Son cifras modestas, y en el segundo caso todavía una previsión, pero ilustran que la **eliminación de una barrera** puede traducirse en **resultados rápidos** y **concretos**.

El tiempo, una barrera añadida

El caso chino pone de relieve un factor que suele pasar inadvertido: **el tiempo**. Entre el anuncio de una medida y su aplicación pueden transcurrir meses o ninguno, y en la

práctica el margen suele ser escaso. En los datos de GTA para España, el **42%** de las **MNA** se aplicó el **mismo día de su anuncio**, tres de cada cuatro entraron en vigor en menos de un mes y solo un 6% concedió más de tres meses de adaptación (Global Trade Alert s.f.). El caso chino es, por tanto, más bien la excepción.

Esta dimensión temporal tiene consecuencias directas para la **cadena logística**. Cuando existe margen, las empresas pueden adelantar envíos, obtener certificaciones o buscar destinos alternativos, aunque a costa de concentrar la demanda de transporte en pocas semanas. Cuando no lo hay, la medida actúa por sorpresa: una prohibición repentina puede dejar mercancía en tránsito sin destino y obliga a reorganizar rutas y contratos con escasa antelación. En ambos casos, la incertidumbre sobre si una medida se aplicará, y cuándo, encarece la planificación de exportadores, transitarios y navieras.

De ahí la importancia de la **transparencia**. Los acuerdos de la OMC obligan a notificar con antelación los nuevos reglamentos técnicos y sanitarios precisamente para que socios y empresas puedan adaptarse. En el ámbito europeo, el portal *Access2Markets* (Comisión Europea s.f.) recoge los requisitos de importación de cada mercado y la Comisión dispone de un punto único de entrada para que las empresas comuniquen las barreras que encuentran.

Conclusiones

El **arancel** ofrece una **imagen incompleta** de las barreras a las que se enfrentan las exportaciones españolas. Durante la última década, mientras la mayoría de los cambios arancelarios de terceros países eran rebajas, las **MNA** se mantuvieron como un instrumento mayoritariamente restrictivo. Su perfil es reconocible: predominan las **licencias de importación**, proceden de un número reducido de países y afectan sobre todo a bienes industriales e intermedios, aunque su incidencia sobre el sector agroalimentario es probablemente mayor de lo que reflejan los datos. Este patrón es coherente con la evidencia de la UNCTAD (2025) y de la Comisión Europea (2025).

Los casos expuestos completan esta imagen. El argelino muestra que una sola barrera informal puede paralizar el comercio con todo un mercado; el chino, que el comercio puede reaccionar ya en el intervalo entre el anuncio y la aplicación de una medida; y los de Arabia Saudí y Estados Unidos, que la eliminación de una barrera puede dar resultados con rapidez. A ello se suma la escasa antelación con que suelen aplicarse estas medidas: tres de cada cuatro entran en vigor en menos de un mes. Las **dificultades para exportar** no se miden solo en puntos de arancel, sino también en **semanas de espera**, **licencias denegadas** o **mercados que se cierran** sin previo aviso.

Para el **sector marítimo, portuario y logístico**, estas medidas tienen **implicaciones directas**. Algunas actúan sobre la propia infraestructura, como las restricciones que obligan a importar por determinados puertos. Otras alteran el volumen y la dirección de los flujos: un mercado que se cierra desplaza la carga hacia otros destinos y un anuncio puede generar picos de demanda de transporte. Además, inspecciones, licencias y certificados se traducen en más documentación y mayores tiempos de paso por los nodos logísticos. Por

ello, el **seguimiento** de las **MNA** es también una **herramienta de planificación** para navieras, transitarios y terminales.

Estas conclusiones deben matizarse por las **limitaciones de los datos utilizados**. El recuento de medidas no refleja el **valor del comercio afectado**, como pone de manifiesto el caso argelino; no incluye las medidas sanitarias y técnicas; y difícilmente capta las **barreras informales**, cuya existencia y duración son difíciles de documentar. Superar estas limitaciones exige estimar el efecto de las MNA sobre los flujos comerciales por producto y destino, distinguiendo entre el momento del anuncio y el de la aplicación. En un contexto de **fragmentación del comercio mundial**, comprender estos mecanismos resulta clave tanto para el diseño de la **política comercial** como para la planificación de las **cadenas logísticas**.

Referencias bibliográficas

BODAMER, D. 2017. China notifies WTO of intent to ban 24 types of solid waste imports. *Waste360*, 19-07-2017. Disponible en: https://www.waste360.com/waste-recycling/china-notifies-wto-of-intent-to-ban-24-types-of-solid-waste-imports [Consultado 23-10-2026]

CADOT, O.; GOURDON, J. y VAN TONGEREN, F. 2018. *Estimating ad valorem equivalents of non-tariff measures: combining price-based and quantity-based approaches*. OECD Trade Policy Papers, n.º 215. París: OECD Publishing. Disponible en: https://doi.org/10.1787/f3cd5bdc-en [Consultado 20-10-2026]

CANO, F. 2024. Argelia levanta el veto a España tras 28 meses y 3.200 millones de pérdidas en las empresas. *The Objective*, 07-11-2024. Disponible en: https://theobjective.com/economia/2024-11-07/argelia-veto-espana-3200-millones-empresas/ [Consultado 23-10-2026]

COMISIÓN EUROPEA. 2025. *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la ejecución y el cumplimiento de la política comercial de la UE*. COM(2025) 920 final [en línea]. Disponible en: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52025DC0920 [Consultado 20-10-2026]

COMISIÓN EUROPEA. s.f. *Obstáculos al comercio*. Access2Markets [en línea]. Disponible en: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/barreras-comerciales [Consultado 23-10-2026]

EVENETT, S. [et al.]. 2025. *Industrial policy since the Great Financial Crisis*. IMF Working Paper n.º 2025/222. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional. Disponible en: https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2025/10/31/Industrial-Policy-Since-the-Great-Financial-Crisis-570816 [Consultado 20-10-2026]

GLOBAL TRADE ALERT. s.f. *Global Trade Alert* [base de datos en línea]. Disponible en: https://www.globaltradealert.org [Consultado 20-10-2026]

HANDLEY, K. y LIMÃO, N. 2017. Policy uncertainty, trade, and welfare: theory and evidence for China and the United States. *American Economic Review*, **107** (9), 2731-2783. Disponible en: https://doi.org/10.1257/aer.20141419 [Consultado 20-10-2026]

HANDLEY, K.; LIMÃO, N. y GRAZIANO, A. 2021. Brexit uncertainty and trade disintegration: Europe and beyond. *VoxEU*. Centre for Economic Policy Research (CEPR), 26-01-2021. Disponible en: https://cepr.org/voxeu/columns/brexit-uncertainty-and-trade-disintegration-europe-and-beyond [Consultado 20-10-2026]

INTERNATIONAL TRADE CENTRE y COMISIÓN EUROPEA. 2016. *Navigating non-tariff measures: insights from a business survey in the European Union*. Ginebra: ITC y Comisión Europea. Disponible en: https://intracen.org/resources/publications/navigating-non-tariff-measuresinsights-from-a-business-survey-in-the [Consultado 20-10-2026]

KHAN, S.Y. y KHEDERLARIAN, A. 2021. How does trade respond to anticipated tariff changes? Evidence from NAFTA. *Journal of International Economics*, **133**, 103538. Disponible en: https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2021.103538 [Consultado 27-10-2026]

MILNER, C.; NIU, Z. y GUNESSEE, S. 2018. Growing non-tariff and overall protection. *VoxEU*. Centre for Economic Policy Research (CEPR), 19-06-2018. Disponible en: https://cepr.org/voxeu/columns/growing-non-tariff-and-overall-protection [Consultado 20-10-2026]

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN. 2026. *Informe anual de comercio exterior agroalimentario y pesquero 2025* [en línea]. Disponible en: https://www.mapa.gob.es/dam/mapa/contenido/prensa/notas-de-prensa/documentos/documentos-2026/26-08-07-informe-anual-comercio-exterior.pdf [Consultado 20-10-2026]

MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA. 2026. Las exportaciones crecen en 2025 y superan los 387.000 millones [nota de prensa]. *La Moncloa*, 19-02-2026. Disponible en: https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/economia-comercio-empresa/paginas/2026/190226-exportaciones-diciembre.aspx [Consultado 20-10-2026]

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO. s.f. *DataComex: estadísticas del comercio exterior español* [base de datos en línea]. Disponible en: https://datacomex.comercio.es/ [Consultado 20-10-2026]

UNCTAD. 2019. *International classification of non-tariff measures: 2019 version* [en línea]. UNCTAD/DITC/TAB/2019/5. Disponible en: https://unctad.org/publication/international-classification-non-tariff-measures-2019-version [Consultado 20-10-2026]

UNCTAD. 2025. *Key statistics and trends in trade policy 2024* [en línea]. UNCTAD/DITC/TAB/2025/1. Disponible en: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2025d1_en.pdf [Consultado 20-10-2026]

WORLD TRADE ORGANIZATION. 2025. *WTO trade monitoring: latest trends* [en línea]. 03-07-2025. Disponible en: https://www.tralac.org/documents/resources/external-relations/wto/5979-wto-trade-monitoring-latest-trends-3-july-2025.html [Consultado 20-10-2026]

XINHUA. 2020. China to ban all imports of solid waste from 2021. *China Daily*, 28-11-2020. Disponible en: https://chinaservices-info.com/s/202011/28/WS5fc1c5e5498eaba5051bd38d/china-to-ban-all-imports-of-solid-waste-from-2021.html [Consultado 27-10-2026]

Pharos 39.0

Valenciaport Knowledge Hub

www.pharos390.com

info@pharos390.com