



Gambling with the (Trade) World War!



ABRIL 2025

Institución promotora



Instituciones patrocinadoras



Palabras clave

- Guerra comercial
- Trump
- Aranceles
- Comercio internacional
- Comercio interregional

Cuadro específico



Gambling with the (Trade) World War!

Por Carlos Llano, Miguel Ángel Almazán, Fátima El Khatabi

Aún resuenan las palabras que Trump le espetó a Zelensky durante la aciaga reunión que mantuvieron en la Casa Blanca, cuando Trump quiso escenificar, ante todas las televisiones del mundo, la retirada del apoyo de EEUU a Ucrania: “You are gambling with the Third World War”.

De una manera similar, parece que todos los mercados y mandatarios del mundo estuvieran diciéndole a Trump: You are gambling with the (Trade) World War!

El pasado 2 de abril, también en hora punta de audiencia, Trump firmó la mayor

decisión de política comercial proteccionista que ningún otro mandatario democráticamente elegido haya realizado. El razonamiento económico, la motivación histórica y la puesta en escena estuvieron a la altura del personaje. Si bien su excentricidad estaba descontada, a todos nos sorprendió con la radicalidad de las medidas anunciadas, y el carácter insólito del nuevo concepto de “Reciprocal Tariffs” que allí se acuñó.

Gráfico 1. Los supuestos aranceles recíprocos aplicados por los EEUU al mundo.



Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
China	67%	34%
European Union	39%	20%
Vietnam	90%	46%
Taiwan	64%	32%
Japan	46%	24%
India	52%	26%
South Korea	50%	25%
Thailand	72%	36%
Switzerland	61%	31%
Indonesia	64%	32%
Malaysia	47%	24%
Cambodia	97%	49%
United Kingdom	10%	10%
South Africa	60%	30%
Brazil	10%	10%
Bangladesh	74%	37%
Singapore	10%	10%
Israel	33%	17%
Philippines	34%	17%
Chile	10%	10%
Australia	10%	10%
Pakistan	58%	29%
Turkey	10%	10%
Sri Lanka	88%	44%
Colombia	10%	10%

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (including Currency Manipulation and Trade Barriers)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
Peru	10%	10%
Nicaragua	36%	18%
Norway	30%	15%
Costa Rica	17%	10%
Jordan	40%	20%
Dominican Republic	10%	10%
United Arab Emirates	10%	10%
New Zealand	20%	10%
Argentina	10%	10%
Ecuador	12%	10%
Guatemala	10%	10%
Honduras	10%	10%
Madagascar	93%	47%
Myanmar (Burma)	88%	44%
Tunisia	55%	28%
Kazakhstan	54%	27%
Serbia	74%	37%
Egypt	10%	10%
Saudi Arabia	10%	10%
El Salvador	10%	10%
Côte d'Ivoire	41%	21%
Laos	95%	48%
Botswana	74%	37%
Trinidad and Tobago	12%	10%
Morocco	10%	10%

Más allá de un arancel global del 10% para todos los productos del mundo, y de un 25% específico para todo automóvil fabricado fuera de los EEUU, sobre una pizarra titulada “Reciprocal Tariffs”, Trump mostró una lista amplia de países para los que habría aranceles superiores. La tabla incluía dos columnas, una en azul y otra en amarillo: i) “Tariffs Charged to the U.S.A., including Currency Manipulation and trade Barriers”; ii) “U.S.A. Discounted reciprocal Tariffs”. En contra de lo expresado, la

columna azul corresponde al déficit bilateral de EEUU con cada país (importaciones - exportaciones), divididas por el nivel de importaciones, considerando exclusivamente el comercio de bienes (sin servicios) del año 2024. La columna amarilla sería la mitad de la ratio de la primera columna, con algunas matizaciones para casos específicos, como México, Canadá o Rusia, que ni si quiera aparecen referenciados.

“El pasado 2 de abril, en hora punta de audiencia, Trump firmó la mayor decisión de política comercial proteccionista que ningún otro mandatario democráticamente elegido haya realizado”.

“un arancel global del 10% para todos los productos del mundo, y de un 25% específico para todo automóvil fabricado fuera de los EEUU”

Los supuestos aranceles recíprocos no contemplaban medidas diferenciadas por productos, una cuestión básica si el objetivo es la sustitución de productos importados por domésticos, algo clave en el cálculo de las elasticidades y el ulterior efecto sobre precios y cantidades. Tampoco planteaba exenciones para países con relaciones especiales como ocurriera en la primera legislatura (Ej.: Australia, Corea, Brasil, Israel...). Ahora, todos los países y productos sufrirán el 10%, y la mayor parte de ellos, salvo México, Canadá y Rusia, estarán sujetos a tasas que van del 20% de la UE al 46% de Vietnam.

Como ya ha sido indicado por muchos, que un país como EEUU mantenga un déficit bilateral con Canadá, la UE o Japón, no se deriva necesariamente de que dichos países estén imponiendo barreras comerciales a los productos americanos. El comercio internacional entre dichos países se viene manteniendo, en su mayoría, dentro del marco del libre comercio, donde consumidores y empresas optan libremente por unos u otros productos según sus gustos, precios y calidades. La Organización Mundial del Comercio (OMC) interviene precisamente para resolver los posibles litigios que pudieran surgir en relación con posibles comportamientos contrarios a la libre competencia. Los aranceles aplicados por cada país se establecen a nivel muy detallado de productos. La identificación de una barrera no arancelaria es un aspecto sumamente complejo, ya que en muchas ocasiones se confunden con medidas relacionadas con exigencias de calidad, estandarización, criterios medioambientales o fitosanitarios, derivados de la legítima capacidad reguladora de cada país. Desde esta nueva óptica aplicada por los EEUU, el IVA europeo se estaría presentando como una barrera no arancelaria contra los productos americanos. Si ahondamos un poco en este criterio, también serían barreras no arancelarias el hecho de que los coches que se vendan al Reino Unido deban llevar el volante a la derecha, o que los alimentos que consumen buena parte de los israelíes sean kosher. De hecho, detrás de la polémica fórmula aplicada subyacen hipótesis tan desorbitadas como que el tipo de cambio real entre EEUU con cada país del mundo fuera paritario, que no hubiera diferencias de renta entre países, o que cualquier consumidor del planeta debería elegir un producto americano frente a cualquier otro.

Durante la primera legislatura de Trump, asistimos a una primera guerra comercial entre EEUU y China, con algunos daños colaterales para la UE y otros países. Contemplamos cómo el antiguo adalid del libre comercio rechazaba las instituciones multilaterales, y utilizaba las relaciones comerciales como arma arrojadiza. Aún estábamos digiriendo el recurso al concepto de “seguridad nacional” para justificar las primeras tandas de aranceles aplicados al acero o a los frigoríficos. La pandemia y la guerra entre Rusia y Ucrania nos inclinaron a acep-

tar esa otra forma de pensar, incorporando la “seguridad” al dilema entre “eficiencia” y “equidad”. De ahí la *European Open Strategic Autonomy* o buena parte del informe Draghi.

En 2020, la primera legislatura de Trump terminó casi en tablas: muchos de los aranceles anunciados contra China, fueron reemplazados por un acuerdo de autocontrol en la exportación del gigante asiático; con la UE, el anunciado arancel del 25% sobre los coches, no llegó a aplicarse; también fue congelado el paquete de medidas que tanto EEUU como la UE se podrían infligir legalmente, en el marco de la OMC, como compensación por las ayudas ilegales en el famoso contencioso entre Airbus y Boeing.

¿Esta vez será diferente?, ¿Es posible que Trump no vaya de farol y los aranceles no sean negociables?, ¿Está justificada la abrupta corrección de los mercados financieros?, ¿Cuál podría ser realmente el impacto de estas medidas en el corto y medio plazo?

Es demasiado pronto para contestar a estas preguntas. Es difícil adivinar las intenciones del órdago que Trump acaba de echar al mundo entero.

Con el final de la primera legislatura, quedaba en el aire la sensación de que los aranceles anunciados habían sido utilizados como un arma de negociación. Los desequilibrios de la balanza comercial norteamericana se mantuvieron e incluso aumentaron, y no se lograron recursos fiscales especialmente relevantes. Tras esa primera sensación, lo anunciado en estas semanas podría ser una vuelta de tuerca más. El argumento no es ya la “seguridad nacional”, sino el aplanamiento del déficit comercial de los EEUU a base de eliminar cada déficit bilateral. Más aún, Trump estaría tratando de forzar, con el palo y sin zanahorias, a que muchas multinacionales americanas y extranjeras se deslocalizaran e hicieran las maletas con destino a los EEUU. Si esa fuera la intención última de esta medida los aranceles deberían persistir varios años. De ahí la reacción alarmista de los mercados hasta el martes, y el subidón del miércoles 9, tras el anuncio de los 90 días “de gracia”.

Es evidente que las medidas anunciadas tienen mayor calado que las anunciadas en la primera etapa Trump. La manera en la que se han anunciado y calculado, y el carácter global e inmediato de su aplicación cambian considerablemente la perspectiva. Por de pronto, resulta imposible escapar al efecto pernicioso de la incertidumbre y la desconfianza, con los correspondientes efectos inmediatos en el desplome de los mercados financieros, y la alteración de los ritmos de inversión a nivel global. Así mismo, el carácter masivo de las medidas anunciadas, tanto desde el punto de vista geográfico como por tipos de productos, refuerzan el riesgo de un efecto inflacionista cuyas consecuencias podrían prolongarse en el tiempo.

Lamentablemente tenemos experiencia reciente a este respecto. Por otro lado, al afectar a todos los países y productos, resulta sumamente complejo intuir los posibles efectos de creación y desviación de mercado, y el resultado final en términos de ganancia/pérdida de competitividad vía precios para cada producto según su origen.

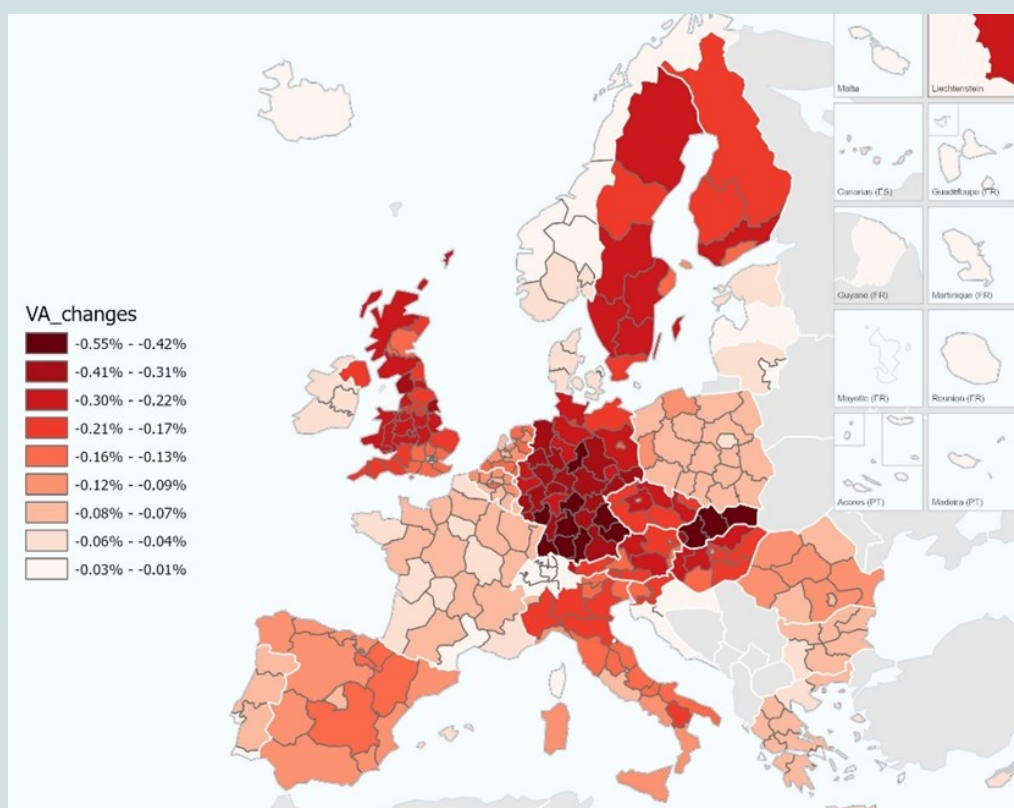
Mientras vamos estudiando el posible impacto de dichas medidas, y las que se pudieran derivar de la reacción de los diferentes países afectados, queríamos apuntar algunas cifras para la reflexión.

En 2020, en el marco del proyecto ESPON-IRIE desarrollamos varias simulaciones analizando el posible impacto de

un arancel americano del 25% a los coches europeos y japoneses, sumado a los aranceles del hierro, acero (25%) y aluminio (10%) y una larga lista de productos seleccionados por la primera Administración Trump con motivo del contencioso Airbus-Boeing en el marco de la OMC. En dicha lista se incluía al sector aeroespacial europeo, pero también un amplio número de productos y países tales como las aceitunas, el queso, el vino o el brandy. Si bien las medidas ahora adoptadas son mucho más amplias, los resultados que ahí obtuvimos aportan órdenes de magnitud muy reveladores. Acabamos de publicar un artículo académico al respecto (Almazán-Gómez et al., 2025),

“que un país como EEUU mantenga un déficit bilateral con Canadá, la UE o Japón, no se deriva necesariamente de que dichos países estén imponiendo barreras comerciales a los productos americanos...”

Gráfico 2. Efectos totales derivados de los tres aranceles contemplados (metales; automoción aeroespacial + varios). En términos % sobre PIB regional 2017.



“El impacto total de los tres aranceles considerados en 2020 podría tener un impacto del -0,17% del PIB de la UE27. La distribución territorial de dichos impactos quedaría recogida en el Gráfico 2, con caídas del PIB regional que irían del -0,01 % al -0,55 %.”

Fuente: cálculo propio basado en los resultados obtenidos en el Proyecto ESPON-IRIE.

<https://gis-portal.espon.eu/arcgis/apps/sites/#/irie-hub/pages/globalisation>

En dicho estudio combinábamos sendos modelos de equilibrio parcial con una cobertura geográfica y sectorial muy amplia. Comenzábamos con el modelo SMART (Banco Mundial) para estimar el impacto de los aranceles a nivel de país-producto. Las caídas de exportaciones obtenidas en este primer paso eran utilizadas luego para simular el impacto territorial mediante el modelo input-output europeo más amplio

y actualizado (EUREGIO-2017). De esta manera, se estiman los efectos totales que la reducción de las exportaciones de la UE a EEUU generaría en cada una de las regiones y sectores de Europa, considerando los vínculos intersectoriales de toda la economía, divididos en los 64 sectores de las tablas FIGARO.

Table 1. Las 30 principales regiones afectadas por los 3 escenarios considerados. Variación del Valor añadido (%).

Rank	Aranceles s/ "sector metal"			Aranceles s/ "sector automoción"			Aranceles ligados a WTO-Airbus		
	NUTS2	Region	%	NUTS2	Region	%	NUTS2	Region	%
1	SI03	Vzhodna Slovenija	-0,15%	SK02	Západné Slovensko	-0,50%	UKF3	Lincolnshire	-0,04%
2	SE31	Norra Mellansverige	-0,11%	SK04	Východné Slovensko	-0,50%	UKE1	East Yorkshire and Northern Linco	-0,03%
3	SE33	Övre Norrland	-0,11%	SK03	Stredné Slovensko	-0,45%	UKD1	Cumbria	-0,03%
4	SE21	Småland med öarna	-0,11%	DE91	Braunschweig	-0,42%	UKG1	Herefordshire, Worcestershire and	-0,03%
5	SE23	Västsverige	-0,11%	DE14	Tübingen	-0,41%	UKE2	North Yorkshire	-0,03%
6	SE12	Östra Mellansverige	-0,10%	DE11	Stuttgart	-0,39%	UKK3	Cornwall and Isles of Scilly	-0,03%
7	SI04	Zahodna Slovenija	-0,10%	DE23	Oberpfalz	-0,38%	UKM9	Southern Scotland	-0,02%
8	NL42	Limburg (NL)	-0,08%	DE22	Niederbayern	-0,37%	UKM6	Highlands and Islands	-0,02%
9	NL11	Groningen	-0,08%	DE13	Freiburg	-0,36%	UKM5	North Eastern Scotland	-0,02%
10	NL41	Noord-Brabant	-0,08%	DE27	Schwaben	-0,36%	UKG2	Shropshire and Staffordshire	-0,02%
11	SE32	Mellersta Norrland	-0,08%	DE26	Unterfranken	-0,35%	UKD4	Lancashire	-0,02%
12	NL34	Zeeland	-0,08%	SK01	Bratislavský kraj	-0,35%	UKN0	Northern Ireland (UK)	-0,02%
13	NL21	Overijssel	-0,08%	DEB3	Rheinhessen-Pfalz	-0,35%	UKH1	East Anglia	-0,02%
14	AT31	Oberösterreich	-0,08%	DE24	Oberfranken	-0,34%	UKF1	Derbyshire and Nottinghamshire	-0,02%
15	SE22	Sydsverige	-0,08%	DEA4	Detmold	-0,34%	UKL2	East Wales	-0,02%
16	AT34	Vorarlberg	-0,08%	DE25	Mittelfranken	-0,33%	UKL1	West Wales and The Valleys	-0,02%
17	NL12	Friesland (NL)	-0,07%	DE72	Gießen	-0,33%	UKF2	Leicestershire, Rutland and Northa	-0,02%
18	NL22	Gelderland	-0,07%	DE12	Karlsruhe	-0,31%	UKG3	West Midlands	-0,02%
19	AT22	Steiermark	-0,07%	DED4	Chemnitz	-0,30%	UKC1	Tees Valley and Durham	-0,02%
20	NL13	Drenthe	-0,07%	DE73	Kassel	-0,30%	UKM7	Eastern Scotland	-0,02%
21	SE11	Stockholm	-0,06%	DEG0	Thüringen	-0,30%	UKK1	Gloucestershire, Wiltshire and Bris	-0,02%
22	AT21	Kärnten	-0,06%	DEA5	Arnsberg	-0,29%	UKC2	Northumberland and Tyne and We	-0,02%
23	NL23	Flevoland	-0,06%	DEC0	Saarland	-0,29%	UKE4	West Yorkshire	-0,02%
24	AT12	Niederösterreich	-0,06%	DE21	Oberbayern	-0,28%	UKK2	Dorset and Somerset	-0,02%
25	NL33	Zuid-Holland	-0,06%	DEB2	Trier	-0,28%	UKK4	Devon	-0,02%
26	BE31	Prov. Brabant wallon	-0,06%	DEB1	Koblenz	-0,27%	UKE3	South Yorkshire	-0,02%
27	AT33	Tirol	-0,05%	DED2	Dresden	-0,26%	UKD6	Cheshire	-0,02%
28	PT11	Norte	-0,05%	HU21	Közép-Dunántúl	-0,26%	UKD3	Greater Manchester	-0,02%
29	PT16	Centro (PT)	-0,05%	DEA3	Münster	-0,25%	UKM8	West Central Scotland	-0,01%
30	PT18	Alentejo	-0,05%	DEE0	Sachsen-Anhalt	-0,25%	UKJ1	Berkshire, Buckinghamshire and O	-0,01%

Fuente: cálculo propio basado en los resultados obtenidos en el Proyecto ESPON-IRIE.

<https://gis-portal.espon.eu/arcgis/apps/sites/#/irie-hub/pages/globalisation>

El impacto total de los tres aranceles considerados podría tener un impacto del -0,17% del PIB de la UE27. La distribución territorial de dichos impactos quedaría recogida en el Gráfico 2, con caídas del PIB regional que irían del -0,01 % al -0,55 %. Los efectos negativos más importantes estarían asociados al arancel al sector de la automoción, seguido del sector metalúrgico y los relacionados con la disputa de la OMC (aeroespacial + varios). De ahí que los principales efectos negativos se concentren en las regiones de Eslovaquia y Alemania donde el sector de la automoción tiene una mayor relevancia. Este sería el caso de regiones como Západne Slovensko, Východné Slovensko, Stredné Slovensko, Braunschweig, Tübingen, Stuttgart, Oberpfalz, Niederbayern, Friburgo y Schwaben, que podrían sufrir reducciones superiores al 0,4 % de su PIB.

Por aportar algo más de detalle, la Tabla 1 recoge el ranking de las 30 regiones europeas que experimentarían los mayores impactos en términos relativos a su PIB, diferenciando entre los tres tipos de aranceles contemplados en la simulación. Como se ha comentado, las regiones eslovacas y alemanas son las que más sufren cuando el objetivo es el sector de la automoción. Sin embargo, el ranking de las regiones más afectadas por el arancel a la metalurgia y la larga lista de productos afectados por la disputa OMC-Airbus es claramente diferente. En el primero aparecen varias regiones del este europeo, Países Bajos, Austria y Portugal, mientras que, en el segundo, el país más afectado sería el Reino Unido, acaparando las 30 primeras posiciones del ranking.

En dicho ejercicio de simulación, las comunidades españolas no aparecerían

entre las más afectadas por ninguno de estos tres aranceles. Todas las CCAA tendrían impactos relativos inferiores a la media UE27 (-0,16%). Los mayores impactos negativos corresponderían a Navarra (-0,15%), La Rioja (-0,15%), Aragón, Castilla y León, Galicia, País Vasco y Cataluña (-0,11%), Castilla-La Mancha (-0,13%), Cantabria (-0,11%) o la Comunidad Valenciana, Andalucía y Extremadura (-0,10%). El impacto en el resto de CCAA estaría por debajo del 0,10% de su PIB. Tomando estas cifras como referencia, cabría indicar lo siguiente:

El efecto total inducido sobre el PIB de la UE como consecuencia de la posible caída de exportaciones sería importante, pero muy inferior al de otros shocks recientemente sufridos como la pandemia o la Guerra de Rusia y Ucrania. Esto se debe a que, aunque el mercado norteamericano sea relevante para la UE, y especialmente para algunos sectores como el de la automoción, para muchos productos y regiones tendría una importancia moderada.

El análisis desarrollado en 2020, aunque podría ser considerado como representativo para el impacto del arancel que Trump acaba de lanzar sobre la automoción y la metalurgia, se quedaría muy corto en el caso del supuesto arancel recíproco del 20%. Así, aunque la simulación relativa al conflicto “Boeing-Airbus” en el marco de la OMC afectaba a un amplio grupo de productos/países europeos con presencia en EEUU, no incluía a la totalidad de los productos y países de la UE que serían susceptibles del nuevo arancel anunciado por Trump. Aunque aún no tengamos cerradas las estimaciones, nuestros cálculos actuales apuntan a que el arancel masivo del 20% sobre todos el resto de productos tendría, con mucho, el mayor impacto.

“las comunidades españolas no aparecerían entre las más afectadas por ninguno de estos tres aranceles. Todas las CCAA tendrían impactos relativos inferiores a la media UE27 (-0,16%).”

“... Los mayores impactos negativos corresponderían a Navarra (-0,15%), La Rioja (-0,15%), Aragón, Castilla y León, Galicia, País Vasco y Cataluña (-0,11%), Castilla-La Mancha (-0,13%), Cantabria (-0,11%) o la Comunidad Valenciana, Andalucía y Extremadura (-0,10%).”

Adicionalmente, hay que considerar que en la simulación aquí incluida no se consideran los efectos indirectos que llegarían a Europa como consecuencia de la alteración del comercio inducida por los aranceles que EEUU está imponiendo a China y otros países. Dichos efectos indirectos, canalizados a través de las cadenas globales de valor, añadirían una capa adicional de efectos.

Así mismo, como se ha comentado, habrá que añadir el efecto ya evidente de elevación de la incertidumbre, de posibles decisiones de deslocalización geográfica de empresas y de los efectos derivados de la posible inflación y políticas monetarias contractivas que pudieran derivarse.

Por último, es importante también pensar que este tipo de perturbaciones pueden desencadenar crisis geográficas/sectoriales específicas e inesperadas. Es en este sentido como debemos interpretar las grandes correcciones sufridas por el sector financiero en las primeras sesiones tras la publicación de los aranceles. Es necesario recordar que, aunque la crisis de las *subprime* estalló en 2007 en EEUU, acabó generando una crisis en países como Grecia, Islandia o Irlanda, con un impacto posterior amplificado en toda el área euro. De forma similar, la elevación acelerada de tipos de interés en EEUU y la UE tras el repunte de inflación que siguió a la pandemia, actuó como detonante de una crisis puntual de deuda en 2023 que se llevó por delante al *Silicon Valley Bank* en EEUU y a *Credit Suisse* en Europa.

Qué duda cabe que las reflexiones y cifras aquí apuntadas no son sino un punto de referencia más de cara a fomentar

la correcta toma de decisiones macroeconómicas y empresariales. El volumen de las medidas anunciadas no tiene parangón. A ellas se unen las medidas de retaliación ya anunciadas por países como Canadá o China. El momento es sumamente delicado. Sumidos en un verdadero apocalipsis de los mercados financieros, es necesario mantener la calma. Tanto si los aranceles se aplican como han sido anunciados, como si son objeto de negociación, los dirigentes empresariales y los mandatarios políticos deben mantener la cabeza fría y pensar.

Aún nos falta información para actuar con prudencia. Hay muchas maneras de reaccionar a un arancel. Y no tiene por que ser necesariamente mediante otro arancel. Es el momento de la serenidad y de la inteligencia estratégica.

Las decisiones adoptadas el miércoles 9 de abril, en relación al incremento de los aranceles entre EEUU y China, y la concesión por parte de Trump de una moratoria de 90 días en la aplicación de los aranceles masivos superiores al 10% para un amplio grupo de países, estaría mandando una señal importante sobre el cariz que podrían tomar los acontecimientos en los próximos meses. Los mercados reaccionaron con euforia, al ver que, al menos para algunos países, los aranceles van en clave de “negociación”. O al menos, que Trump se muestra flexible cuando los mercados no dan tregua. Aprovechemos este tiempo de *letía* para reflexionar y tomar posiciones en todos los sentidos.

Bibliografía:

ESPON-IRIE(2022) <https://gis-portal.espon.eu/arcgis/apps/sites/#/irie-hub/pages/globalisation>

Almazán-Gómez M.A., El Khatabi F., Llano C. and Pérez J. (2025) Modelling regional exposure to new trade wars, Journal of Policy Modeling, Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2025.04.001>

El Khatabi, F., Llano, C., Steinberg, F., & Pérez, J. (2020). American Tariffs and their Impact in the EU and Spain. Cuadernos Económicos de ICE, (100).

Llano C., Pérez J., El Khatabi F. & Steinberg F. (2020). Weaponized trade policy: the impact of US tariffs on the European automobile sector, Economic Systems Research, DOI: 10.1080/09535314.2020.1804330.

Sobre C-interreg

C-interreg es un proyecto de vocación permanente centrado en el análisis del comercio interregional español. Inició su andadura en 2004 por iniciativa del **Centro de Predicción Económica CEPREDE** y el patrocinio de ocho comunidades autónomas. El proyecto está abierto a todas las comunidades autónomas que lo deseen

Contacto: info@c-interreg.es.



Notas

Nota 1: Los datos estimados por C-interreg no deben ser considerados como cifras oficiales de las instituciones patrocinadoras. Así mismo los comentarios e informes que se publican a partir de ellos recogen exclusivamente la opinión de los autores.

Nota 2: Los datos publicados en este Cuadro se refieren a la última estimación de la base de datos anual detallada de C-interreg para el periodo 1995-2021.

Nota 3: Se ruega citar la fuente de los datos indicando: "Fuente: Proyecto C-interreg. CEPREDE". Para usuarios del ámbito académico que utilicen dicha información, pueden citar alguno de los siguientes artículos de referencia donde se explica la base de datos:

- * Llano, C., De la Mata, T., Díaz-Lanchas, J., Gallego, N. (2017) Transport-mode competition in intra-national trade: An empirical investigation for the Spanish case. *Transportation Research Part A*, 95, 334–355
- * Nuria Gallego, Carlos Llano, Tamara De La Mata & Jorge Díaz-Lanchas (2015) Intra-national Home Bias in the Presence of Wholesalers, Hub-spoke Structures and Multimodal Transport Deliveries, *Spatial Economic Analysis*, 10:3, 369-399.
- * Llano, C., Esteban, A., Pulido, A., Pérez, J. (2010): "Opening the Interregional Trade Black Box: The C-interreg Database for the Spanish Economy (1995-2005)". *International Regional Science Review*. 33. 302-337.

Institución promotora:



Instituciones patrocinadoras:

