

COUNTRY MARKET INTELLIGENCE

Análisis de mercado de España

Estructura del mercado, compras y entrada comercial

Octubre 2026

Navegación del informe

1 Estructura del mercado	2
2 Poder de compra y finanzas	2
3 Suministro desde China y competencia de aprovisionamiento	3
4 Canales y pagos	4
5 Demanda industrial	5
6 Aranceles de importación, impuestos y aduanas	6
7 Cumplimiento técnico y para el consumidor	7
8 Logística y entrada comercial	8
9 Referencias	10

Lectura de este informe

Los datos mantienen su periodo, moneda y alcance de medida declarados. Las Visiones ExpandOcean interpretan las implicaciones comerciales de cada módulo analítico. Las fuentes están enlazadas junto a las aseveraciones fácticas. Corte de datos: 16 de octubre 2026.

1 Estructura del mercado

España ofrece un mercado europeo sustancial y diversificado, no un único centro de compra concentrado. El INE contabilizó 49.128.297 residentes el 1 de enero 2025., un aumento de 1,0% en un año. Cataluña tenía 8,12 millones de personas, Andalucía 8,68 millones, Madrid 7,11 millones y la Comunidad Valenciana 5,43 millones. Esta distribución importa comercialmente: Madrid es un nodo nacional de negocio y distribución, mientras que Barcelona/Cataluña, Valencia y Andalucía combinan cada una poblaciones de consumidores significativas con ecosistemas portuarios e industriales distintivos. Estos son recuentos de población, no estimaciones de compradores accesibles. [1]

El PIB de España fue €1687152 millones a precios corrientes en 2025. con un crecimiento real en volumen de 2,8%; el PIB per cápita fue €34.210 a precios corrientes. La comparación provisional de paridad de poder adquisitivo de Eurostat situó el PIB per cápita español en 92% de la media de la UE-27. Estos indicadores separados muestran una economía con escala e ingresos significativos, pero un nivel per cápita por debajo de la media de la UE; ni el PIB agregado ni la media nacional predicen el presupuesto de un importador individual. [1]

La estructura económica está liderada por los servicios: los servicios representaron 68,4% del PIB por el enfoque de oferta en 2025., la industria 14,2%, la construcción 5,3% y la agricultura, silvicultura, ganadería y pesca 2,7% (con 9,4% impuestos menos subvenciones sobre productos). España combina por tanto demanda orientada al consumidor con requisitos de cadena de suministro en producción industrial, construcción y agroalimentación. La demanda regional puede variar según la combinación industrial, la infraestructura y el turismo estacional en lugar de seguir solo la población. [1]

España también funciona como puerta de entrada dentro del territorio aduanero de la UE. Una vez que las mercancías procedentes de China se importan, se han pagado los derechos y se cumplen las condiciones de importación, pueden circular dentro de la Unión sin nuevos derechos aduaneros ni controles fronterizos entre Estados miembros. Ceuta y Melilla están expresamente fuera del territorio aduanero de la UE, por lo que no debe aplicarse automáticamente a esos enclaves la asunción de entrada por la península/UE. [7]

Visión ExpandOcean

La demanda en España se distribuye entre regiones y sectores

Un enfoque de mercado nacional debe distinguir dónde operan los compradores y qué cadena de suministro atienden. Los cuatro mayores centros de población aportan escala, pero los clústeres industriales y logísticos pueden importar más que el número de habitantes para compras B2B. El papel nacional de Madrid no borra la relevancia de Barcelona, Valencia o Andalucía. Trate a España como primer punto de entrada aduanera de la UE solo cuando eso coincida con el plan real de distribución del comprador; la circulación legal en la UE comienza únicamente tras un despacho de importación conforme.

2 Poder de compra y finanzas

La capacidad adquisitiva es sólida en agregado pero debe evaluarse a nivel de comprador. La cifra de PIB per cápita 2025 de €34.210 es una media nacional nominal;

la cifra PPP de 92% de la media de la UE ajusta por diferencias de nivel de precios. Ninguna de las dos es renta disponible o flujo de caja empresarial. El INE informa de un ahorro de los hogares de 12,0% de la renta disponible en 2025, 0,7 puntos porcentuales menos interanual, y de un préstamo neto de los hogares/ISFLSH de €48664 millones. Esto apunta a ahorro agregado continuo de los hogares, no a una garantía de gasto discrecional o de pagos puntuales de un importador concreto. [1] Para propuestas comerciales, presupuestos y cotizaciones deben expresarse en euros y distinguir precio del producto, flete, seguro, derechos, IVA de importación, despacho y entrega interior. Una oferta baja ex-works o FOB no es una cotización de coste desembarcado. El importe del IVA de importación depende del valor en aduana, los derechos aduaneros y los costes suplementarios hasta el destino, mientras que la capacidad del importador para recuperar el IVA soportado depende de su condición fiscal y de la documentación correcta. [8]

España opera dentro de la zona euro. Para un proveedor chino y un comprador español, la exposición principal no suele ser la conversión a moneda local sino el acuerdo sobre la asignación y el momento de los riesgos de tipo de cambio, bancarios, documentarios y de contraparte. La validez de la cotización, términos de depósito/hitos, desencadenantes de liberación tras inspección, requisitos documentales y quién asume los cargos de transferencia deben acordarse antes de la producción. Para pedidos mayores o repetidos, la solvencia y el comportamiento de pago del comprador son preguntas de diligencia distintas; los datos nacionales de ahorro o PIB no pueden sustituirlas.

Visión ExpandOcean

La prosperidad nacional no equivale a liquidez del comprador

El PIB nominal per cápita 2025 y la tasa de ahorro de los hogares de España son contexto, no puntuaciones crediticias. La capacidad real de compra de un comprador depende de la facturación, el ciclo de inventario, la financiación y los términos de pago. Construya una visión de coste desembarcado en euros y acuerde moneda, hitos de pago y requisitos documentales antes de comprometerse; no infiera la fiabilidad de pago a partir de promedios a nivel país.

3 Suministro desde China y competencia de aprovisionamiento

El informe oficial de comercio basado en aduanas de España ofrece un indicador claro y actual del papel de China. En julio 2026. las importaciones españolas desde China fueron €4849,2 millones, 11,9% de todas las importaciones españolas de bienes de ese mes; las exportaciones españolas a China fueron €701,9 millones, 2,0% de las exportaciones. Estos son valores mensuales declarados de comercio de bienes, no previsiones anualizadas, no incluyen servicios y no constituyen una medida completa del abastecimiento indirecto a través de otros países de la UE. El déficit bilateral de julio fue €4147,3 millones. [2]

En los primeros siete meses de 2026. las importaciones declaradas de bienes de España desde todos los orígenes sumaron €274592,4 millones, un aumento de 5,3% interanual, mientras que las exportaciones sumaron €236587,4 millones, un aumento de 2,2%. Estos son valores acumulados de ene-jul, no resultados anuales. Para el año calendario completo 2025. las importaciones declaradas fueron €444146,4 millones

(subida de 4,6%) y las exportaciones €387091,6 millones (subida de 0,7%). La serie aduanera del ministerio etiqueta estas cifras declaradas como provisionales; su serie estimada de comercio total, que incluye estimaciones para el comercio intracomunitario por debajo de umbral y no declarado, difiere. [2]

La competencia de proveedores procede por tanto tanto de suministros vinculados a China ya establecidos como de fuentes de la UE y de otros países. Los compradores españoles pueden abastecerse directamente de fabricantes chinos, usar agentes de compras o empresas comerciales, o comprar a mayoristas de la UE que ya disponen de stock y documentación de conformidad. La oportunidad para un servicio de coordinación de compras no es simplemente localizar un precio de fábrica más bajo. Las decisiones de compra pueden depender de especificaciones reproducibles, coherencia de muestra a volumen, ensayos trazables, visibilidad de la producción, documentación utilizable, consolidación y previsibilidad del coste entregado. Esos son factores comerciales de decisión, no afirmaciones sobre la presencia existente de ExpandOcean en España ni sobre su base de clientes.

Las cifras de comercio las publica la Secretaría de Estado de Comercio de España usando declaraciones aduaneras y no identifican al comprador final, proveedor, canal de venta ni si las mercancías son insumos, productos terminados o reexportaciones. No deben interpretarse como prueba de demanda de ninguna categoría concreta. El comercio de origen China también está sujeto a la correcta determinación de origen, clasificación arancelaria y a cualquier medida específica de defensa comercial aplicable. [2] [6]

Visión ExpandOcean

China ya es un origen de abastecimiento establecido

Los datos aduaneros de julio 2026 muestran que China suministró el 11,9% de las importaciones declaradas de bienes de España en ese mes. Una nueva relación de abastecimiento debe competir en ejecución fiable y valor entregado completo, no en la novedad del país de origen. Las redes de proveedores existentes de los compradores pueden ya resolver precio y disponibilidad; la distinción comercial es el control de especificaciones, aprobación de muestras, controles de calidad, coordinación de envíos y evidencia de que el lote entregado coincide con el pedido.

4 Canales y pagos

Las rutas al mercado en España van desde ventas B2B directas y distribuidores hasta minoristas, marketplaces y comercio electrónico directo al consumidor. El comercio electrónico es significativo, pero las estadísticas publicadas de canales requieren atención a la fecha y definiciones. La guía del Departamento de Comercio de EE. UU. sobre España, publicada por última vez 31 julio 2024., informa datos de la CNMC que sitúan la facturación del comercio electrónico en 2022 en €67 mil millones, un aumento de 25% respecto a 2021. y 5,7% del PIB. En la desagregación geográfica de ese año, 31,5% de los ingresos fue actividad doméstica España-a-España, 10,4% extranjera-a-España y 58,1% España-a-mercados extranjeros. Estas cifras describen flujos de facturación, no solo ventas minoristas domésticas. [5]

La misma guía 2022 informa que 22% de las empresas españolas vendieron en línea a través de sitios web o aplicaciones. Identifica a Amazon.es como el marketplace más visitado (54% de accesos a marketplaces en la encuesta citada por la guía), seguido

por AliExpress (18%) y El Corte Inglés (6%). Estas cifras con fecha no son cuotas de mercado actuales, y las visitas no equivalen a valor de transacción. La guía describe tarjetas de débito, monederos digitales—especialmente PayPal—y tarjetas de crédito como métodos de pago comúnmente ofrecidos; esto debe tratarse como una instantánea con fecha, no como una clasificación de la mezcla de pagos 2026. [5] Para servicios de abastecimiento, la implicación comercial es la preparación del producto y del pedido según el canal. Un vendedor de marketplace puede necesitar reposiciones más pequeñas, embalaje e identificadores de producto adecuados para cumplimiento online; una cadena minorista o un distribuidor puede imponer sus propios requisitos de onboarding de proveedores, etiquetado, embalaje, seguro y entrega; los compradores industriales enfatizan la especificación técnica, la aprobación de producción y la continuidad. Una ficha en un marketplace no transfiere la responsabilidad regulatoria del importador a un proveedor o plataforma.

Visión ExpandOcean

La elección del canal cambia el briefing de compra

La evidencia de comercio electrónico 2022 muestra un canal digital de tamaño relevante, pero no establece la cuota de mercado actual ni la demanda del proveedor. Para un vendedor orientado a marketplaces, la velocidad de muestras, embalaje, identificadores y flexibilidad de reposición pueden dominar. Un distribuidor o comprador industrial puede dar mayor peso a documentación, controles de lote y fiabilidad de entrega. Confirme la ruta de mercado real del comprador y los términos específicos del canal en lugar de tratar a España como un único canal minorista.

5 Demanda industrial

La base industrial de España es menor que la de servicios en participación del PIB, pero sigue siendo un mercado de aprovisionamiento significativo. El Índice de Producción Industrial (IPI) del INE para agosto 2026 mostró un aumento interanual del 1,5% en el índice ajustado por estacionalidad y calendario y un aumento del 1,6% en el índice original. Dentro de la serie ajustada, bienes de equipo subieron 0,9%, bienes intermedios 2,0%, energía 4,7%, mientras que bienes de consumo cayeron 1,0%. El IPI mide la evolución mensual en volumen de la industria excluida la construcción y encuesta a más de 11.500 establecimientos; no es una medida del valor de la producción, intención de compra ni de la economía en su conjunto. [3]

Esos resultados mixtos son más útiles que una afirmación amplia sobre un crecimiento industrial uniforme. En agosto 2026., las lecturas positivas de bienes intermedios y bienes de equipo indican actividad en los segmentos de suministros y bienes de inversión, mientras que la lectura más débil de bienes de consumo aconseja no suponer fortaleza en todas las categorías manufactureras. La composición sectorial es diversa, incluyendo automoción y componentes, química, industria alimentaria, maquinaria, equipo eléctrico e industrias relacionadas con la construcción. Los datos no identifican qué importa cada industria desde China.

Para el apoyo a compras, los requisitos industriales suelen depender de tolerancias definidas, trazabilidad de materiales y componentes, muestras aprobadas, control de cambios, informes de ensayo, planes de inspección acordados, embalaje para transporte y programación de entregas según planes de producción. La aprobación de muestras B2B es, por tanto, una decisión técnica controlada y no meramente un ejercicio de preferencia del consumidor. Cuando los bienes son maquinaria, equipo eléctrico, productos químicos, artículos de contacto con alimentos o productos relacionados con la seguridad, el control de cumplimiento debe preceder a la búsqueda de proveedores y la solicitud de cotización, en lugar de añadirse tras la selección del proveedor.

Visión ExpandOcean

La demanda industrial es selectiva, no uniforme

El crecimiento de la producción en agosto 2026 en bienes intermedios y bienes de equipo coexistió con una caída en bienes de consumo. El índice es una medida de producción, no una previsión de compras. La investigación de proveedores debe comenzar con la especificación del producto del comprador y su uso en producción, luego probar capacidad, consistencia del material, control de cambios y calendario de entregas. Un rebote industrial nacional por sí solo no puede validar la demanda de un componente importado específico.

6 Aranceles de importación, impuestos y aduanas

España aplica el Arancel Aduanero Común de la UE a las mercancías importadas desde fuera de la Unión. No existe una única tasa “arancelaria España” defendible para mercancías de origen China: el derecho depende de la clasificación correcta en la Nomenclatura Combinada/TARIC, el valor en aduana, el origen y cualquier preferencia, cupo, suspensión, derecho antidumping/compensatorio, salvaguardia o restricción aplicable. La base de datos TARIC de la Comisión Europea se actualiza diariamente e integra medidas arancelarias y comerciales; excluye explícitamente los tipos nacionales de IVA y de impuestos especiales. Confirme el código y las medidas en la fecha de entrada en lugar de fiarse de una tarifa genérica o de la estimación del proveedor. [6] Para remesas comerciales estándar, las declaraciones aduaneras y los documentos de respaldo necesitan descripciones coherentes, clasificación, origen, valor, cantidad, pesos, consignatario y certificados de apoyo. El Documento Único Administrativo (DUA) es el marco de declaración de importación descrito por la Comisión; un representante aduanero puede presentar la declaración, pero las obligaciones del importador y la exactitud de los datos siguen siendo materiales. El valor en aduana no es simplemente una cotización de fábrica: el flete, el seguro y las adiciones pertinentes se tratan según las normas de valoración aduanera. La base del IVA de importación incluye el valor en aduana, los derechos arancelarios y otros impuestos de importación, además de los costes suplementarios hasta el lugar de destino. [8]

La exención general de derechos aduaneros por bajo valor de la UE cambió el 1 de julio 2026. El derecho temporal €3 se aplica por artículo clasificado arancelariamente, no por paquete, para remesas de venta a distancia que califican y con valor hasta €150 importadas desde fuera de la UE; se indica que estará vigente hasta el 1 de julio 2028. Se aplica con independencia del régimen de IVA, con exclusiones para bienes que cumplan condiciones de acuerdos preferenciales de comercio o unión aduanera. El vendedor/importador o su representante relevante es responsable, no ordinariamente

el consumidor. Los identificadores de producto pueden declararse voluntariamente desde el 1 de julio 2026 y pasan a ser obligatorios desde el 1 de noviembre 2026 según la orientación de la Comisión. No trate esto como un gravamen general €3 sobre los envíos B2B al por mayor ordinarios. [4]

El IVA español varía según el producto y el territorio; la página de la Comisión identifica a las Islas Canarias, Ceuta y Melilla como fuera del territorio del IVA de la UE. Aplique el tipo nacional español vigente para las mercancías y la operación exactas en lugar de asumir el tipo general o que el IVA está incluido en un arancel citado. Los tipos reducidos y las reglas especiales por territorio requieren confirmación específica por producto. [8]

Visión ExpandOcean

La clasificación y el diseño del envío determinan el coste puesto en destino

El arancel es un resultado legal por partida arancelaria, no un porcentaje aplicable a todo el país. Un código o un origen erróneos pueden cambiar el derecho de aduana, la exposición a medidas de defensa comercial y los controles exigidos, mientras que el IVA se calcula sobre una base más amplia que incluye costes elegibles hasta el destino. Para ventas a distancia de bajo valor, la regla temporal 2026 €3 se aplica por partida arancelaria y tiene condiciones explícitas. Valide la vía aduanera y el modelo de envío antes de comparar cotizaciones de proveedores.

7 Cumplimiento técnico y para el consumidor

El acceso al mercado depende de las normas sobre el producto, no solo del despacho aduanero. El Reglamento General de Seguridad de los Productos (GPSR) de la UE se aplica desde el 13 de diciembre de 2024 y establece un requisito general de seguridad para los productos de consumo vendidos tanto en línea como fuera de línea.

Complementa la legislación sectorial armonizada —por ejemplo, para juguetes, cosméticos y equipos de protección personal. Cuando aplican normas específicas de la UE, el producto puede necesitar evaluación de conformidad, documentación técnica, declaraciones apropiadas, marcado y trazabilidad; el marcado CE es obligatorio solo para las categorías de producto cubiertas por la legislación de armonización pertinente, no como una etiqueta genérica de calidad. [9]

El GPSR exige evaluación de riesgos y productos seguros, y atribuye responsabilidades a lo largo de la cadena de suministro. Las autoridades nacionales de vigilancia pueden tomar muestras de productos en línea y en tiendas y pueden exigir rechazo en frontera, retirada, retirada del mercado o prohibición de ventas. El aviso de la UE sobre derechos de bajo valor 2026 citó un ejercicio de inspección 2025 a nivel de la UE en cosméticos, EPI, complementos alimenticios, juguetes y electrónica en el que más del 60% de los productos inspeccionados no cumplió las normas, incluyendo etiquetas ausentes, ingredientes prohibidos o registros de seguridad faltantes. El hallazgo se limita a las muestras/categorías inspeccionadas y no constituye una estimación de que 60% de todos los bienes incumplen. [4] [9]

Las obligaciones sobre etiquetado, embalaje y idioma dependen de los bienes. La guía Access2Markets de la Comisión enumera requisitos para alimentos, calzado, productos relacionados con la energía, carnes, textiles y vino, entre otras categorías; el embalaje debe cumplir requisitos generales ambientales y de salud del consumidor. Pueden

aplicarse requisitos adicionales del país de destino. La investigación específica por producto debe establecer la ley, las normas y las pruebas aplicables antes de aprobar a un proveedor. Para bienes vendidos a consumidores, la identidad del producto, los datos del fabricante/importador, las advertencias e instrucciones deben coincidir con la configuración real de venta y con las obligaciones de idioma. [10]

Operativamente, solicite y verifique la evidencia que sustenta una afirmación de conformidad: modelo y fábrica exactos, informes de ensayo válidos, declaraciones de materiales cuando proceda, evaluación de riesgos, expediente técnico, detalles del representante autorizado/persona responsable cuando se requiera, diseño de etiquetas y trazabilidad por lote. Una muestra que pase una inspección visual no establece conformidad legal ni demuestra que la producción a gran escala utilice componentes idénticos. El papel declarado por ExpandOcean en investigación de abastecimiento, cotizaciones/muestras y coordinación de calidad/logística puede apoyar la recopilación de evidencias y la coordinación de inspecciones; no sustituye las responsabilidades legales del importador o del fabricante.

Visión ExpandOcean

La evidencia de cumplimiento debe coincidir con el producto exacto enviado

Las normas de la UE alcanzan tanto las ventas en línea como las presenciales, y la legislación específica del producto puede complementar el GPSR. Un certificado genérico, una imagen del marcado CE o una muestra aprobada no acreditan que el modelo de producción, los materiales, la etiqueta y el expediente técnico sean conformes. Vincule cada informe y declaración al SKU, fábrica y revisión correctos, y defina quién asume las responsabilidades legales de importador antes de la compra. Esto reduce retenciones y trabajos correctivos evitables sin prometer aprobación regulatoria.

8 Logística y entrada comercial

España cuenta con una capacidad marítima significativa. Eurostat informa que los puertos españoles gestionaron 18,8 millones TEUs en 2024., el mayor total nacional de Europa, y 18,6% del total de la UE. Barcelona, Valencia y Algeciras estuvieron entre los principales puertos contenedores de la UE; Eurostat registró crecimiento interanual de TEU de 2024 de 18,5% en Barcelona, 14,2% en Valencia y 13,4% en Algeciras. Estas estadísticas describen el rendimiento portuario, incluyendo transbordo y movimientos de contenedores vacíos, no importaciones directas de origen China ni capacidad garantizada en un servicio específico. [11]

Una vía de entrada práctica depende del tamaño del envío, la urgencia, la titularidad del inventario y el lugar de entrega previsto. El transporte marítimo suele ser adecuado para volumen planificado; aire y exprés convienen para muestras o reposición urgente a mayor coste. La elección de puerto debe considerar el servicio del transportista, la frecuencia de salidas, la congestión, la representación aduanera, la distancia interior y la entrega final, más que los rankings de puertos por sí solos. Las muestras pueden enviarse por separado, pero las descripciones de muestras, los valores declarados y la documentación del producto deben seguir siendo precisos.

Los términos comerciales deben asignar la responsabilidad con claridad. Indique la regla Incoterms® 2020 y el lugar designado, quién contrata el transporte y el seguro, quién actúa como importador de registro, quién paga arancel/IVA y cuándo se

transfieren la propiedad y el riesgo según el contrato. Los Incoterms asignan costos y riesgos de entrega especificados; no determinan por sí mismos el cumplimiento del producto, la titularidad o el pago. Compare cotizaciones equivalentes con la misma especificación, embalaje, cantidad, alcance de inspección, base de entrega y supuestos aduaneros. Establezca por escrito los criterios de aceptación, la reparación de defectos, la aprobación de cambios en producción y la entrega documental.

ExpandOcean describe su servicio como aprovisionamiento en China, búsqueda de proveedores, cotizaciones y muestras, además de coordinación de calidad y logística. Para operaciones con destino a España, un compromiso inicial disciplinado puede determinar la especificación objetivo y el canal del comprador, filtrar la capacidad del proveedor, igualar bases de cotización comparables, organizar la evaluación de muestras y planificar la inspección y la documentación de envío. El comprador/importador sigue siendo responsable de las decisiones finales de compra, la clasificación, las obligaciones fiscales y reglamentarias y el contrato comercial elegido. Para discutirlo, contacte a [ExpandOcean](#).

Visión ExpandOcean

España combina acceso portuario con movimiento posterior a toda la UE

Los grandes puertos de España ofrecen varias posibles puertas de entrada marítima, pero el rendimiento no garantiza un plazo o ruta de tránsito concreto. Seleccione el puerto y el Incoterm en función del almacén del comprador, el calendario de servicio y el plan aduanero. Una vez que las mercancías quedan en libre circulación en la UE, el movimiento hacia otros Estados miembros se simplifica; Ceuta y Melilla siguen siendo excepciones al territorio aduanero. Mantenga explícitas la responsabilidad del importador, fiscal, de inspección y de la última milla.

9 Referencias

- [1]** España en cifras 2026
- [2]** Informe de Comercio Internacional, julio 2026
- [3]** Índice de Producción Industrial, datos más recientes
- [4]** Tarifa plana temporal sobre importaciones de bajo valor: orientación de la Comisión
- [5]** Guía Comercial del País España: comercio electrónico
- [6]** Arancel aduanero de la UE (TARIC)
- [7]** El mercado de la UE
- [8]** Impuesto sobre el valor añadido en la UE
- [9]** Reglamento general de seguridad de los productos
- [10]** Requisitos de etiquetado y embalaje
- [11]** Transporte marítimo de mercancías: datos anuales