

Evolución del mercado: Sombreros y tocados (CN 65) — 2015–2025

Introducción

El comercio extracomunitario de sombreros, demás tocados y sus partes (código NC 65) ha vivido entre 2015 y 2025 una profunda transformación: acelerado crecimiento en valor, estancamiento relativo de los volúmenes y una clara tendencia hacia la especialización en gamas altas. Paralelamente, el déficit comercial se ha agravado y la dependencia de proveedores externos ha aumentado de forma notable, al tiempo que los socios comerciales se han diversificado y la producción interna se ha reorientado hacia artículos de mayor precio unitario. El siguiente análisis desglosa las principales dinámicas observadas a partir de los datos de la UE para el período 2015-2025.

1. Un crecimiento dispar entre valor y volumen que profundiza el déficit

Las exportaciones en valor se duplican con creces mientras las cantidades exportadas apenas varían

Entre 2015 y 2025 el valor de las exportaciones extra-UE pasó de 505,6 millones de euros a 1 138,1 millones, lo que supone un incremento del 125,1 %. En cambio, la cantidad exportada solo aumentó un 9,1 %, de 11,6 miles de toneladas a 12,6 miles de toneladas. El precio medio de exportación se disparó un 106,3 %, desde 43,6 €/kg hasta 90,0 €/kg, señal inequívoca de que la UE está enviando al exterior productos de mayor valor añadido (Evolución general del comercio).

Las importaciones crecen con fuerza, pero su precio medio apenas se encarece

Por el lado importador, el valor de las compras extra-comunitarias se elevó de 1 329,7 millones de euros a 2 419,2 millones (+81,9 %). El volumen de mercancías aumentó de manera más intensa que en las exportaciones: un 63,4 %, pasando de 72,2 miles de toneladas a 118,0 miles de toneladas. Sin embargo, el precio medio de importación solo subió un 11,3 % (de 18,4 €/kg a 20,5 €/kg), lo que indica que la UE sigue adquiriendo grandes volúmenes de artículos básicos o de menor coste (Evolución general del comercio).

El déficit comercial se agranda a medida que el valor de las importaciones crece más en términos absolutos

El saldo negativo pasó de –824,2 millones de euros en 2015 a –1 281,1 millones en 2025, lo que representa un deterioro del 55,4 %. El déficit llegó a alcanzar un máximo de –1 629,5 millones en 2022, coincidiendo con el pico de demanda post-pandemia y las disrupciones logísticas globales. La brecha entre el elevado ritmo de crecimiento de las importaciones en valor y el menor dinamismo en volumen exportado explica esta evolución.

2. Reconfiguración de los socios comerciales y diversificación de mercados

Estados Unidos se convierte en el primer destino de las exportaciones comunitarias, desbancando al Reino Unido

En 2015 el principal cliente era el Reino Unido (125,5 M€), seguido de Suiza (61,1 M€) y Estados Unidos (62,8 M€). En 2025 Estados Unidos ha absorbido 196,8 M€ de exportaciones (+213,5 %), superando al Reino Unido (153,0 M€, solo +21,9 %). Otros mercados muestran un dinamismo extraordinario: Turquía creció un 219,5 % (hasta 43,6 M€), Noruega un 153,4 % (59,0 M€) y, sobre todo, Ucrania un 664,8 % (51,6 M€). Por el contrario, las ventas a Rusia se contrajeron un 35,4 % (hasta 23,1 M€), reflejo de las sanciones y de la reorientación de los flujos comerciales (Principales socios comerciales).

Las importaciones se diversifican: China mantiene el liderazgo pero Vietnam, Bangladés y Turquía ganan peso

China sigue siendo el proveedor dominante, con 1 582,5 M€ en 2025 (+68,1 % respecto a 2015). No obstante, su cuota relativa se ha reducido: el índice Herfindahl-Hirschman (HHI) de las importaciones cayó de 5 108,8 a 4 450,9 (–12,9 %). Vietnam protagoniza la escalada más espectacular (+489,7 %, hasta 196,0 M€), seguido de Bangladesh (+167,7 %, 62,3 M€) y Turquía (+772,9 %, 61,5 M€). El Reino Unido, en cambio, redujo sus envíos a la UE un 39,7 %, pasando de 101,6 M€ a 61,3 M€, en un claro efecto de la salida del mercado único (Principales socios comerciales, Concentración).

Italia, Francia y Polonia se consolidan como los grandes polos exportadores de la UE

Los Estados miembros que más exportan sombreros y tocados fuera de la UE han experimentado crecimientos de tres dígitos. Italia encabeza la lista con 301,4 M€ en 2025 (+148,0 %), seguida de Alemania (183,3 M€, +94,9 %), Francia (170,8 M€, +131,0 %), Países Bajos (108,9 M€, +182,9 %), Polonia (64,2 M€, +130,2 %) y España (68,7 M€,

+144,7 %). La especialización relativa, medida por el índice RSCA, confirma esta concentración productiva: en 2025 Italia alcanza un RSCA de 0,263, Portugal 0,221, Francia 0,214 y Polonia 0,095, mientras que Alemania muestra incluso una ligera desventaja comparativa (−0,038) (Principales países informantes, Especialización).

3. Creciente vulnerabilidad y volatilidad en un sector plenamente globalizado

La dependencia de las importaciones se multiplica por siete y la integración comercial alcanza cotas muy elevadas

El indicador de dependencia neta de importaciones (net import reliance) pasó del 6,4 % en 2015 al 44,7 % en 2024, tras un pico del 55,4 % en 2022. Esto significa que casi la mitad del consumo aparente de sombreros y tocados en la UE depende ya de suministros externos. Al mismo tiempo, la intensidad comercial (exportaciones + importaciones sobre producción) subió del 45,7 % al 79,6 %, y la propensión exportadora (exportaciones sobre producción) avanzó del 27,2 % al 52,5 %. La UE está, pues, profundamente inserta en las cadenas globales de valor, lo que la expone a cualquier perturbación exterior (Dependencia neta de importaciones, Intensidad comercial).

La guerra en Ucrania y la crisis en Israel generan fuertes sacudidas de precios en las exportaciones

Los datos revelan dos shocks de precios anómalos en las exportaciones. En 2022, coincidiendo con la invasión rusa, el precio medio de las exportaciones a Ucrania se disparó un 168,3 % respecto a la referencia de 2020-2021, mientras el volumen exportado también creció (de 362,9 t a 533,9 t). En 2023, el mercado israelí registró un salto del 89,0 % en el precio unitario (de 60,9 €/kg a 115,2 €/kg) pese a una ligera caída de la cantidad (−12,1 % respecto al bienio anterior). Ambos episodios reflejan cómo la inestabilidad geopolítica se transmite de inmediato a este sector (Shocks de precios).

La producción europea pierde volumen pero gana valor, confirmando la transición hacia artículos de gama alta

Las estadísticas de producción (PRODCOM) muestran que el volumen fabricado en la UE cayó de 55,5 millones de unidades en 2015 a 24,1 millones en 2024 (−24,2 %), mientras el valor de la producción se incrementó de 445,7 M€ a 644,2 M€ (+46,6 %). En consecuencia, el precio medio unitario casi se duplicó. Este giro hacia una producción más valiosa –con la salvedad del atípico año 2020, distorsionado por la masiva fabricación de mascarillas textiles– está en línea con el perfil exportador de la UE: artículos de mayor

calidad y precio, mientras los productos básicos se importan de terceros países (Volumenes de producción).

Conclusión

El capítulo 65 del comercio exterior de la UE ha pasado en una década de ser un sector relativamente equilibrado a presentar un marcado déficit y una pronunciada dependencia exterior. El fuerte encarecimiento de las exportaciones, unido a la diversificación de socios tanto en origen como en destino, delata un cambio estructural: la Unión se ha especializado en sombreros y tocados de gama media-alta y alta, mientras satisface la demanda masiva de productos más económicos mediante importaciones, sobre todo asiáticas. Al mismo tiempo, acontecimientos geopolíticos como el Brexit, la guerra en Ucrania o la inestabilidad en Oriente Medio han dejado huellas claras de volatilidad en precios y volúmenes. De cara al futuro, la resiliencia del sector dependerá de su capacidad para mantener el valor añadido y gestionar los riesgos derivados de una exposición exterior tan elevada.

Generado el 2026-07-24 a partir de datos de tradedashboard.eu

Informe generado por una máquina: acelera el análisis humano, aun a riesgo de inducirlo a veces a error. Nunca puede reemplazarlo por completo.

Si necesita asesoramiento sobre la política comercial europea, o representación de sus intereses en Bruselas, no dude en contactarme en support@tradedashboard.eu. Encontrará mi CV en esta dirección.