

Síguenos en



GUÍA DE GRANT THORNTON PARA AFRONTAR EL ENTORNO INTERNACIONAL

## Optimización de costes, gestión de proveedores y diversificación, claves para afrontar la guerra arancelaria

El socio director de Financial Advisory en Grant Thornton, Fernando Beltrán, recomienda a las empresas españolas actuar con medidas de protección a corto y medio plazo

Anima a aprovechar el momento para reposicionarse de forma más sólida frente a futuros episodios de proteccionismo o disrupciones internacionales



*En la imagen: Fernando Beltrán, socio director de Financial Advisory*

**Madrid, 06 de junio de 2025**

Síguenos en



La anticipación es esencial para afrontar con éxito la guerra arancelaria. Ante las tensiones desatadas en el panorama internacional tras la aprobación de una nueva batería de aranceles comerciales por parte de Estados Unidos, Grant Thornton recomienda a las empresas españolas adelantarse y afrontar este nuevo desafío apoyándose en tres grandes palancas: **proteger su operativa, replantear su estrategia internacional y reforzar su competitividad.**

En esta línea, la firma ha desarrollado una hoja de ruta, especialmente diseñada para el *middle market* español, con recomendaciones prácticas en estos tres ámbitos. **Fernando Beltrán**, socio director de Financial Advisory en Grant Thornton, presentó estas medidas durante el encuentro “**Desafíos del entorno internacional: Redefiniendo las estrategias de la empresa**”, organizado por la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid en colaboración con el Ayuntamiento de Madrid.

Como punto de partida, Grant Thornton insta a las empresas a proteger **su operativa básica**. Realizar un diagnóstico que analice el impacto real de los aranceles sobre sus productos y que tenga en cuenta su clasificación, valor declarado y origen. También es crucial evaluar la elasticidad de la demanda en cada mercado para poder ajustar márgenes de forma estratégica.

Además, las empresas deben apostar por un rediseño de los productos y procesos para optimizar costes estructurales. Grant Thornton también recomienda analizar la reubicación táctica mediante la revisión de la huella productiva y logística para mitigar riesgos regulatorios. Asimismo, considera útil revisar los regímenes suspensivos aduaneros, que permiten importar insumos sin pagar aranceles.

### Diversificación y nuevas alianzas

En el ámbito de las **medidas estratégicas**, la firma de servicios profesionales explica que la diversificación de mercados permite reducir la dependencia de zonas con alta carga arancelaria, y que las alianzas geoestratégicas facilitan el acceso a regiones menos expuestas a tensiones comerciales. A ello se suma la importancia de revisar el portafolio de productos y líneas de negocio, priorizando aquellos con mayor rentabilidad y menor exposición regulatoria.

“Más allá de la respuesta inmediata al impacto de los aranceles, las empresas deben plantearse cómo adaptar su estrategia a medio y largo plazo. No basta con aguantar el golpe, es fundamental **aprovechar el momento para reposicionarse de forma más sólida** frente a futuros episodios de proteccionismo o disrupciones internacionales”, añadió Beltrán.

Síguenos en



La clave está, según el experto, en combinar visión a largo plazo con agilidad táctica. Planificar distintos escenarios para anticipar decisiones frente a posibles incrementos de barreras comerciales. A la hora de invertir “es determinante un enfoque selectivo, que permita redirigir capital hacia mercados, tecnologías y productos con mayor potencial estructural de crecimiento”, afirmó Beltrán.

### Un shock de costes

El socio de Grant Thornton recalcó que “una vez que la empresa ha protegido su operativa inmediata y ha replanteado su estrategia internacional, llega el momento de reforzar su competitividad”. “La guerra arancelaria, en el fondo, es un shock de costes. Por eso, las medidas que tomemos deben ayudarnos a mantener márgenes y asegurar liquidez sin renunciar al crecimiento”, añadió.

Para contener costes, Grant Thornton propone renegociar contratos o buscar alternativas con menor riesgo arancelario. Y para mantener la liquidez, Beltrán recomendó utilizar mecanismos como las líneas de crédito del ICO o los seguros de crédito de CESCE, que permiten sostener el flujo de caja y mantener capacidad de inversión en un contexto de incertidumbre prolongada.

En paralelo, las recomendaciones de Grant Thornton pasan por **reducir la exposición fiscal** aprovechando incentivos y estructuras que favorezcan la exportación, sin perder de vista la protección del margen. Aquí, la ingeniería de costes y el rediseño de producto vuelven a jugar un papel central. Finalmente, Grant Thornton destaca el potencial de la digitalización: invertir en automatización, inteligencia artificial y analítica avanzada puede ayudar a compensar la presión sobre los costes y ganar eficiencia estructural a medio plazo.

Síguenos en



Con base en las medidas expuestas, Beltrán concluyó reflejando la importancia de contar con “una hoja de ruta clara que sirva de referencia a las empresas”. Por ello, toda respuesta eficaz comienza con un diagnóstico que identifique qué productos están realmente expuestos, qué mercados presentan más riesgo y qué proveedores podrían tensionar la cadena en los próximos meses.

**“Automatización, eficiencia operativa e inteligencia de negocio serán esenciales para proteger la competitividad estructural.** Y, en todo este proceso, es clave aprovechar los mecanismos de apoyo público disponibles -como las líneas ICO, CESCE, el FIEM o el ICEX- no como parches coyunturales, sino como aliados estratégicos dentro de una hoja de ruta disciplinada y ambiciosa”, resumió.

#### Optimismo contenido del middle market español

No obstante, no todos los países afrontan la guerra comercial desde la misma posición. España mantiene un crecimiento económico sólido que, en la práctica, puede representar una ventaja competitiva para las empresas nacionales si son capaces de posicionarse en este complejo entorno.

Esta fortaleza queda reflejada en la última edición del estudio '**International Business Report**' (IBR) de Grant Thornton, correspondiente al primer trimestre de 2025. Según este análisis, el 63% de los líderes empresariales españoles se declaran optimistas respecto al futuro de sus negocios, superando incluso la media de la Unión Europea (del 58%), pese al entorno internacional adverso.

Síguenos en



En este sentido, Beltrán destacó la “notable capacidad de adaptación” de las empresas del *middle market* español frente a la incertidumbre global, gracias a su flexibilidad y rapidez para tomar decisiones. “La mediana empresa está aplicando la diversificación, la prudencia financiera y la digitalización para sortear los retos y convertirlos en una oportunidad”, afirmó

Además, según Grant Thornton, están reforzando sus capacidades internas, invirtiendo en talento y en tecnología, como vía de respuesta a la complejidad exterior. El 48% prevé realizar nuevas contrataciones, cinco puntos más que el trimestre anterior y en contraste con el entorno europeo y global; y el 60% planea invertir en tecnología, siendo la inteligencia artificial una de sus áreas prioritarias (en un 57%). “La incertidumbre ha llegado para quedarse y las empresas que actúen con visión y rapidez serán las que lideren el nuevo entorno global”, concluyó el socio director de Financial Advisory.

#### Sobre Grant Thornton

Grant Thornton es una Firma de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento fiscal, legal y financiero. Pertenece a una de las organizaciones mundiales líderes en servicios profesionales, Grant Thornton Internacional, con 76.000 profesionales presentes en más de 150 mercados. En España cuenta con un equipo de más de 900 profesionales multidisciplinar, transversal, con experiencia y visión empresarial, que da servicio a más de 4.000 en 11 oficinas repartidas por el territorio nacional: Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Las Palmas, Murcia, Pamplona, Oviedo, Valencia, Vigo y Zaragoza.

Para ampliar información o hablar con profesionales de Grant Thornton, no dudes en llamarnos:

#### DEPARTAMENTO COMUNICACIÓN GRANT THORNTON

##### POLICARPO AROCA

Director de Comunicación

T 91 576 39 99

M 650 71 31 21

[Policarpo.aroca@es.gt.com](mailto:Policarpo.aroca@es.gt.com)

##### RAFAEL GIL

Supervisor de Comunicación

T 91 576 39 99

M 681 15 65 13

[Rafael.gil@es.gt.com](mailto:Rafael.gil@es.gt.com)

#### LEAD BY THOUGHT

##### GABRIELE CAGLIANI

+34 669 496 103

[gabriele@leadbythought.com](mailto:gabriele@leadbythought.com)

##### MARÍA CUESTA

+34 646 494 090

[maria.cuesta@leadbythought.com](mailto:maria.cuesta@leadbythought.com)

##### TERESA SÁNCHEZ

+34 626 086 095

[teresa.sanchez@leadbythought.com](mailto:teresa.sanchez@leadbythought.com)

Síguenos en

