



# GRADO EN COMERCIO

## TRABAJO FIN DE GRADO

**“El comercio internacional español y sus socios comerciales”**

**Álvaro Rodríguez Del Hierro**

**FACULTAD DE COMERCIO Y RELACIONES LABORALES**

**VALLADOLID, julio de 2025**





**UNIVERSIDAD DE  
VALLADOLID GRADO EN  
COMERCIO**

**CURSO ACADÉMICO 2024/2025**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**“El comercio internacional español y sus socios comerciales”**

**Trabajo presentado por: Álvaro Rodríguez Del Hierro**

**Tutor: José Ignacio Pérez Garzón**

**FACULTAD DE COMERCIO Y RELACIONES LABORALES**

Valladolid, julio de 2025

## Índice

1-Introducción .....	6
2-El comercio exterior de España por regiones.....	8
3-Comercio exterior de España por sector económico.....	14
4-Acuerdos comerciales de España con otros países y organizaciones .....	21
5-Distribución del comercio internacional por comunidades autónomas y provincias.....	39
6-Mecanismos del comercio internacional .....	41
7-Infraestructura española .....	45
8-Caso Miguel Vergara .....	46
9-Conclusiones .....	48
10-Bibliografía.....	49

## Índice de Gráficos

Gráfico 1: Balanza comercial española .....	7
Gráfico 2: Comercio internacional de España desglosado por regiones en porcentajes ....	8
Gráfico 4: Porcentaje de exportaciones españolas según el destino .....	9
Gráfico 3: Porcentaje de importaciones españolas según el origen.....	9
Gráfico 5: Comercio internacional de España desglosado por regiones en cantidades absolutas.....	11
Gráfico 6: Comercio internacional de España desglosado por sector económico .....	13
Gráfico 7: Comercio internacional de España desglosado por sector económico en gráfico de barras.....	18
Gráfico 8: Mapa de países según los acuerdos alcanzados con la UE.....	38
Gráfico 9: Comercio internacional de España por provincias y CC. AA. ....	39
Gráfico 10: Mapa de países que pertenecen a la OMC o están en proceso .....	41

He decidido centrar mi Trabajo de Fin de Grado en el comercio internacional español porque considero que es una de las áreas clave para entender el funcionamiento de la economía actual y el papel que España desempeña en un mundo cada vez más globalizado. El comercio exterior no solo refleja la competitividad de los sectores productivos nacionales, sino que también condiciona aspectos fundamentales como el crecimiento económico, el empleo, la innovación y las relaciones diplomáticas y geopolíticas del país.

En este contexto, el estudio del comercio internacional permite analizar cómo interactúa España con los principales mercados del mundo, qué productos exporta o importa, con qué regiones mantiene vínculos más estrechos y cuáles son sus fortalezas y debilidades comerciales. Es, por tanto, un tema de gran relevancia.

Además para mí es un tema de especial importancia dado que mi objetivo es formar parte de las becas ICEX y desarrollar una carrera laboral centrada en el comercio internacional.

*“En un mundo de libre comercio y democracia, no hay incentivo para la guerra y la conquista.”*

*Ludwig Heinrich Edler von Mises*

## 1-Introducción

España, situada en el sur de Europa, tiene una superficie de 505.978 Km2.

España, con una población de 49.153.849 personas a 1 de abril de 2025 según el INE, se encuentra en la posición 31 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 97 habitantes por Km2. Su capital es Madrid y su moneda el Euro.

Políticamente, España es una monarquía parlamentaria con un sistema descentralizado, donde comunidades autónomas como Cataluña y el País Vasco han planteado desafíos independentistas. Su estabilidad institucional se ve a veces afectada por tensiones políticas internas y polarización.

Económicamente, España es la cuarta mayor economía de la Eurozona, con sectores clave como turismo, manufactura, agricultura y tecnología. Sin embargo, enfrenta problemas estructurales como el desempleo juvenil, la precariedad laboral y una elevada deuda pública. La inflación y la crisis energética derivada de la guerra en Ucrania también han impactado su economía.

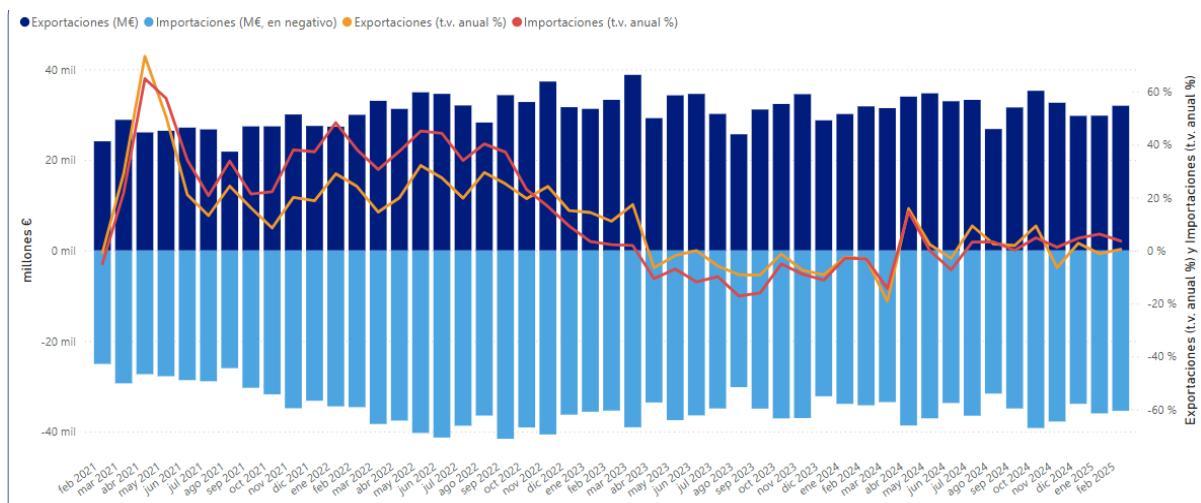
Su deuda pública en 2024 fue de 1.620.602 millones de euros, con una deuda del 101,8% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per cápita es de 33.021 € euros por habitante.

En cuanto a su posición internacional, España es la economía número 15 por volumen de PIB, además es miembro de la UE, la OTAN y el G20, participando activamente en política exterior europea y cooperación en seguridad y defensa. Su relación con Marruecos es clave por temas migratorios y comerciales, mientras que su vínculo con América Latina sigue siendo fuerte debido a la historia y el idioma.

Actualmente, España afronta retos como la transición ecológica, la digitalización, el envejecimiento poblacional y la estabilidad política en un contexto global incierto.

La última tasa de variación anual del IPC publicada en España es de marzo de 2025 y fue del 2,3%.

Gráfico 1: Balanza comercial española



Esta gráfica extraída del informe mensual de comercio exterior de febrero de 2025 publicado por el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa representa la balanza comercial de España desde febrero de 2021 a febrero de 2025 (datos para 2024 y 2025 estimados) junto con la tasa de variación anual.

La principal lectura que hacemos es que el saldo es negativo en todos los períodos, lo que significa que España importa más de lo que exporta.

Por otra parte, si analizamos el gráfico por partes se aprecian claramente 4 fases.

**Recuperación post-COVID fuerte en 2021**, con picos de crecimiento muy altos tanto en exportaciones como importaciones

**Estabilización en 2022**, manteniendo niveles comerciales altos.

**Decrecimiento en 2023**, con tasas de crecimiento negativas durante la mayor parte del año

**Estancamiento económico en 2024**, reflejado en tasas de variación anuales cercanas al 0%.

## 2-El comercio exterior de España por regiones

España comercia principalmente con países de la Unión Europea, debido a la cercanía geográfica, la unión aduanera y la ausencia de barreras comerciales dentro del bloque.

Los principales socios dentro de la UE son Francia, Alemania, Italia y Portugal. Además, dentro del continente Europeo Reino Unido sigue teniendo mucho peso en el comercio internacional español a pesar del Brexit.

Fuera de Europa los principales socios comerciales son EE. UU. China, Marruecos y países de América Latina, sobre todo, México, Brasil y Argentina.

Si nos centramos en materia energética los principales países desde los que somos importadores son Rusia y Argelia.

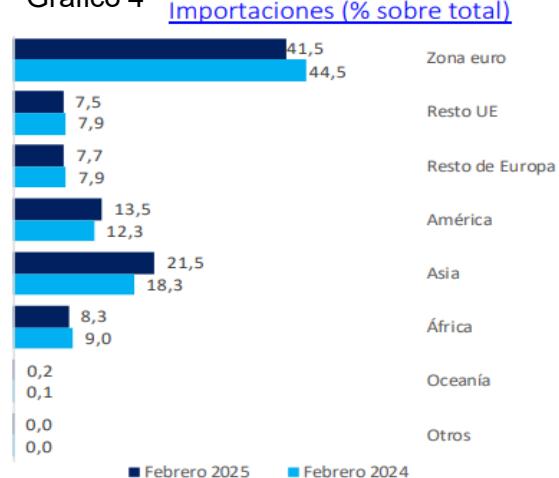
Gráfico 2: Comercio internacional de España desglosado por regiones en porcentajes

Área geográfica	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	% total	tva (%)	contrib.*	% total	tva (%)	contrib.*
<b>EUROPA</b>	<b>73,7</b>	<b>-2,2</b>	<b>-1,7</b>	<b>56,6</b>	<b>-2,8</b>	<b>-1,7</b>
UNIÓN EUROPEA	<b>60,9</b>	<b>-3,3</b>	<b>-2,1</b>	<b>48,9</b>	<b>-3,2</b>	<b>-1,7</b>
ZONA EURO	52,8	-4,1	-2,3	41,5	-3,5	-1,5
RESTO UE	8,2	2,4	0,2	7,5	-2,0	-0,2
RESTO EUROPA	<b>12,7</b>	<b>3,3</b>	<b>0,4</b>	<b>7,7</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>
<b>AMÉRICA</b>	<b>10,2</b>	<b>4,3</b>	<b>0,4</b>	<b>13,5</b>	<b>13,5</b>	<b>1,7</b>
AMÉRICA DEL NORTE	5,2	-0,1	0,0	7,7	1,0	0,1
AMÉRICA LATINA	4,9	9,9	0,4	5,3	26,5	1,1
<b>ASIA</b>	<b>8,4</b>	<b>16,1</b>	<b>1,2</b>	<b>21,5</b>	<b>21,4</b>	<b>3,9</b>
ASIA (exc. Oriente Medio)	6,1	17,7	0,9	19,6	19,9	3,4
ORIENTE MEDIO	2,3	11,9	0,2	1,9	40,5	0,6
<b>ÁFRICA</b>	<b>5,9</b>	<b>14,1</b>	<b>0,7</b>	<b>8,3</b>	<b>-4,4</b>	<b>-0,4</b>
<b>OCEANÍA</b>	<b>0,5</b>	<b>-31,9</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>54,1</b>	<b>0,1</b>
<b>OTROS</b>	<b>1,3</b>	<b>-0,9</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>4,8</b>	<b>0,0</b>
<b>TOTAL COMERCIO DECLARADO</b>	<b>100,0</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>100,0</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>

Gráfico 3



Gráfico 4



En estas tablas extraídas del informe mensual de comercio exterior de febrero de 2025 publicado por el Ministerio de economía, comercio y empresa se aprecia lo ya mencionado anteriormente con mayor detalle.

Destaca el continente europeo por su proximidad geográfica y dentro de este la Unión Europea por los acuerdos de libre comercio y su unión aduanera.

Dentro de la UE la zona euro, es decir, los países que utilizan el euro como moneda es la que más volumen de transacciones tiene con España. Esto se debe a diferentes motivos.

Uno es la proporción de países que utilizan el euro frente a los que no, ya que 20 de los 27 países que conforman la Unión Europea usan el Euro.

Otro es que, además de ser más en número, también son las economías más potentes: Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Grecia, Eslovenia, Chipre, Malta, Eslovaquia, Estonia, Letonia, Lituania y Croacia. A los que habría que añadir España. Estos países aportan en torno al 80%-85% del PIB de la UE.

Estos dos motivos solo se aplican a la zona Euro pero el uso de una misma moneda por dos o más países se da también en otros lugares. Para todos estos casos además se consiguen ventajas relacionadas con la comodidad, complejidad y coste de los intercambios.

Cuando los países comercian con diferentes monedas, el valor de una divisa puede variar respecto a la otra con el tiempo. Esto genera incertidumbre:

Si una moneda se devalúa, el país exportador puede perder ingresos al convertir a su divisa local. Por el contrario, si se aprecia, el importador puede tener que pagar más por los mismos productos.

Por otra parte, cambiar una moneda por otra conlleva comisiones bancarias, costes de cambio y posibles demoras. Estos costes aumentan el precio final de los bienes o servicios, afectando la competitividad.

Y por último en muchos acuerdos internacionales, se usa una tercera divisa como referencia, aunque ninguno de los países la use como moneda nacional, añadiendo un plus de complejidad a la operación.

El siguiente mercado por volumen es el americano, donde distinguimos América del Norte y América Latina, siendo ambos muy similares en cuanto a exportaciones pero teniendo un mayor peso América del Norte al importar.

Destaca también el gran crecimiento experimentado por el comercio con América Latina aumentan durante el último año prácticamente un 10% las exportaciones con este destino y más de un 25% las importaciones procedentes de esta región, principalmente de Brasil y México.

Continuamos con Asia, donde llama la atención lo descompensada que está la balanza comercial suponiendo un 16,1% de nuestras exportaciones pero un 21,5% de las importaciones.

La gran mayoría de estas importaciones provienen de las zonas orientales y del sudeste asiático mientras que las exportaciones están más repartidas entre estas regiones y oriente medio. Esto se debe principalmente a que la mayoría de los productos manufacturados del mundo se fabrican allí por el bajo coste de la mano de obra y la posición global que tienen en cuanto a logística se refiere, con fáciles accesos al océano pacífico e Índico, este segundo mediante el canal de Suez conecta con el Mediterráneo y las mercancías arriban a los puertos de Barcelona y Valencia.

Además es la región con la que nuestro comercio más ha crecido en el último año, especialmente las importaciones.

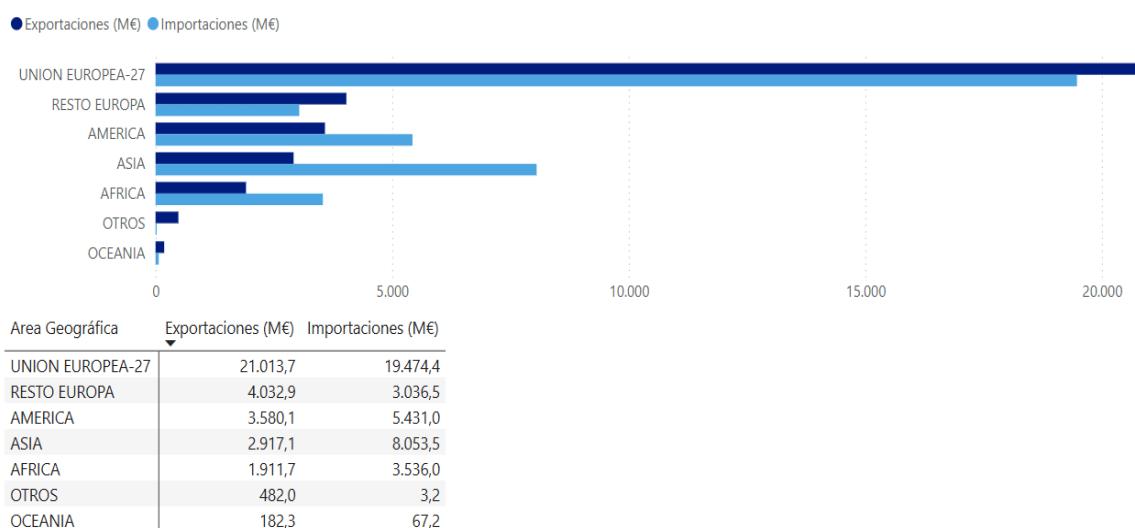
En Asia el principal socio es China, que supone el 30% de las exportaciones al continente y de donde provienen más del 50% de nuestras importaciones procedentes de Asia

Por último África es el continente con el menor trato comercial, sin contar Oceanía, que es prácticamente irrelevante.

De aquí proceden gran cantidad de materias primas y productos energéticos y no tiene economías muy desarrolladas, por lo que no compran productos con un alto valor añadido, es por ello que importamos más de lo que exportamos a este continente.

Nuestro mayor comprador en el continente africano es Marruecos al que exportamos más del 50% de las mercancías que enviamos a África, mientras que las importaciones están repartidas, mayoritariamente entre Argelia, Egipto, Marruecos, Nigeria y Sudáfrica.

Gráfico 5: Comercio internacional de España desglosado por regiones en cantidades absolutas



La tabla mostrada arriba, también extraída del informe mensual de comercio exterior del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa muestra las exportaciones e importaciones en cantidades absolutas y se reafirman los puntos explicados anteriormente.

Si tuviésemos que resumir el comercio internacional de España según la región geográfica con la que se trata:

Europa: Principal socio comercial, sobre todo la zona euro y único continente con el que tenemos una balanza positiva.

América: Comercio relativamente equilibrado tanto en el norte como en el sur

Asia: Destaca como proveedor y muestra un gran saldo negativo

África: No tiene gran relevancia más que algunos socios relevantes en el norte del continente.

Oceanía: El comercio con Oceanía es prácticamente inexistente.

Gráfico 6: Comercio internacional de España desglosado por sector económico

Sector Económico	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO (Mili. €)	
	Millones €	% total	tva (%)	Millones €	% total	tva (%)	feb-25	feb-24
<b>Alimentación, bebidas y tabaco</b>	<b>6.334,8</b>	<b>19,8</b>	<b>5,1</b>	<b>4.476,4</b>	<b>12,6</b>	<b>7,6</b>	<b>1.858,4</b>	<b>1.866,6</b>
Productos cárnicos	1.057,4	3,3	3,3	360,4	1,0	24,0	697,0	732,7
Productos pesqueros	419,6	1,3	12,9	702,2	2,0	18,2	-282,6	-222,4
Frutas, hortalizas y legumbres	2.403,1	7,5	8,2	808,0	2,3	9,2	1.595,1	1.481,2
Aceites y grasas	616,5	1,9	-17,5	389,2	1,1	-8,1	227,3	323,4
Azúcar, café y cacao	342,7	1,1	38,6	559,4	1,6	39,6	-216,7	-153,4
Lácteos y huevos	206,8	0,6	-2,8	285,3	0,8	8,3	-78,4	-50,7
Otros alimentos	847,2	2,6	11,5	1.076,0	3,0	-9,0	-228,8	-423,1
Bebidas	411,1	1,3	-1,8	166,4	0,5	5,5	244,7	260,9
Tabaco	30,3	0,1	18,6	129,5	0,4	20,4	-99,2	-82,0
<b>Productos energéticos</b>	<b>1.849,2</b>	<b>5,8</b>	<b>-13,3</b>	<b>4.655,7</b>	<b>13,2</b>	<b>3,1</b>	<b>-2.806,5</b>	<b>-2.382,7</b>
Petróleo y derivados	1.498,6	4,7	-20,9	3.521,8	9,9	0,5	-2.023,2	-1.609,3
Gas	66,7	0,2	-34,9	943,9	2,7	5,8	-877,2	-789,6
Carbón y electricidad	284,0	0,9	108,5	190,1	0,5	58,3	93,9	16,1
<b>Materias primas</b>	<b>838,7</b>	<b>2,6</b>	<b>19,2</b>	<b>916,9</b>	<b>2,6</b>	<b>9,5</b>	<b>-78,1</b>	<b>-134,1</b>
Animales y vegetales	304,5	1,0	-2,5	339,4	1,0	4,7	-35,0	-11,9
Minerales	534,3	1,7	36,5	577,4	1,6	12,5	-43,1	-122,1
<b>Semimanufacturas no químicas</b>	<b>3.201,0</b>	<b>10,0</b>	<b>3,0</b>	<b>2.524,6</b>	<b>7,1</b>	<b>6,4</b>	<b>676,4</b>	<b>734,0</b>
Metales no ferrosos	708,9	2,2	15,5	722,3	2,0	26,2	-13,5	41,0
Hierro y acero	820,9	2,6	1,4	789,5	2,2	1,5	31,4	32,1
Papel	420,9	1,3	1,1	397,4	1,1	6,3	23,6	42,7
Prod. cerámicos y similares	485,6	1,5	3,4	90,2	0,3	-2,3	395,4	377,1
Otras semimanufacturas	764,7	2,4	-4,1	525,2	1,5	-5,6	239,5	241,1
<b>Productos químicos</b>	<b>5.329,0</b>	<b>16,7</b>	<b>9,8</b>	<b>6.134,9</b>	<b>17,3</b>	<b>10,6</b>	<b>-805,9</b>	<b>-695,9</b>
Productos químicos orgánicos	502,3	1,6	40,3	862,6	2,4	-1,4	-360,3	-517,1
Productos químicos inorgánicos	127,7	0,4	12,3	280,9	0,8	1,9	-153,2	-162,0
Medicamentos	1.700,6	5,3	26,6	2.334,4	6,6	31,0	-633,8	-438,3
Plásticos	1.152,9	3,6	-4,5	1.246,3	3,5	-3,1	-93,3	-79,2
Abonos	133,1	0,4	3,6	131,4	0,4	36,1	1,7	31,9
Colorantes y curtientes	260,2	0,8	-0,1	173,3	0,5	2,5	86,9	91,4
Aceites esenciales y perfumados	921,9	2,9	9,1	543,1	1,5	0,4	378,8	303,9
Otros productos químicos	530,2	1,7	-11,1	562,9	1,6	7,6	-32,7	73,5
<b>Bienes de equipo</b>	<b>6.170,9</b>	<b>19,3</b>	<b>-0,4</b>	<b>7.990,7</b>	<b>22,6</b>	<b>-1,0</b>	<b>-1.819,8</b>	<b>-1.876,7</b>
Maquinaria para la industria	1.478,9	4,6	-7,6	1.903,6	5,4	-2,7	-424,7	-355,9
Maquinaria específica	443,0	1,4	-9,2	591,6	1,7	-8,8	-148,6	-160,8
Maquinaria de uso general	1.035,9	3,2	-6,9	1.312,0	3,7	0,3	-276,1	-195,1
Eq. oficina y telecomunicaciones	398,8	1,2	-5,3	1.523,4	4,3	-3,4	-1.124,5	-1.155,5
Maq. autom. datos y eq. oficina	128,1	0,4	-2,9	534,1	1,5	5,9	-406,0	-372,3
Equipos telecomunicaciones	270,8	0,8	-6,4	989,3	2,8	-7,8	-718,5	-783,2
Material transporte	1.362,7	4,3	-2,9	1.092,0	3,1	0,2	270,7	313,0
Ferroviario	147,3	0,5	6,0	56,2	0,2	-10,6	91,1	76,1
Carretera	556,8	1,7	-28,3	508,6	1,4	-21,6	48,3	128,4
Buques	95,8	0,3	194,3	166,0	0,5	436,2	-70,2	1,6
Aeronaves	562,7	1,8	23,8	361,3	1,0	3,9	201,5	106,9
Otros bienes de equipo	2.930,5	9,2	5,7	3.471,8	9,8	0,6	-541,3	-678,3
Motores	437,6	1,4	55,6	337,0	1,0	36,9	100,5	34,9
Aparatos eléctricos	1.341,6	4,2	2,1	1.716,2	4,8	-3,5	-374,6	-464,6
Aparatos de precisión	275,9	0,9	18,8	578,6	1,6	-13,6	-302,7	-437,2
Resto bienes de equipo	875,4	2,7	-7,4	839,9	2,4	11,1	35,5	188,7
<b>Sector automovil</b>	<b>4.183,0</b>	<b>13,1</b>	<b>-16,6</b>	<b>3.678,2</b>	<b>10,4</b>	<b>-7,6</b>	<b>504,9</b>	<b>1.037,4</b>
Automóviles y motos	3.031,8	9,5	-17,7	2.151,5	6,1	11,0	880,3	1.745,1
Componentes del automóvil	1.151,2	3,6	-13,7	1.526,7	4,3	-25,2	-375,5	-707,7
<b>Bienes de consumo duradero</b>	<b>511,8</b>	<b>1,6</b>	<b>0,3</b>	<b>921,1</b>	<b>2,6</b>	<b>8,3</b>	<b>-409,3</b>	<b>-339,9</b>
Electrodomésticos	161,0	0,5	1,0	278,8	0,8	4,8	-117,8	-106,7
Electrónica de consumo	27,8	0,1	-7,9	131,0	0,4	-18,1	-103,3	-130,0
Muebles	263,2	0,8	0,8	407,4	1,2	17,3	-144,2	-86,0
Otros bienes de consumo duradero	59,9	0,2	0,3	103,9	0,3	35,0	-44,0	-17,3
<b>Manufacturas de consumo</b>	<b>2.744,6</b>	<b>8,6</b>	<b>3,8</b>	<b>3.857,8</b>	<b>10,9</b>	<b>5,5</b>	<b>-1.113,2</b>	<b>-1.013,0</b>
Textiles	1.502,4	4,7	5,4	2.150,2	6,1	8,0	-647,8	-565,8
Confección	1.078,9	3,4	3,2	1.655,1	4,7	7,3	-576,2	-497,3
Calzado	343,3	1,1	4,3	429,2	1,2	5,2	-85,9	-78,9
Juguetes	120,6	0,4	-10,7	214,9	0,6	5,2	-94,3	-69,2
Otras manufacturas de consumo	778,2	2,4	3,3	1.063,5	3,0	1,0	-285,2	-299,2
<b>Otras mercancías</b>	<b>810,0</b>	<b>2,5</b>	<b>25,6</b>	<b>241,9</b>	<b>0,7</b>	<b>26,8</b>	<b>568,1</b>	<b>454,2</b>
<b>TOTAL COMERCIO DECLARADO</b>	<b>31.973,1</b>	<b>100,0</b>	<b>0,4</b>	<b>35.397,9</b>	<b>100,0</b>	<b>3,5</b>	<b>-3.424,9</b>	<b>-2.350,1</b>

### 3-Comercio exterior de España por sector económico

Como se puede apreciar en la tabla extraída del informe del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa el grueso de las exportaciones españolas radica en tres grandes grupos:

- Alimentación, bebidas y tabaco
- Bienes de equipo
- Productos químicos

En el primer grupo destacan las Frutas, hortalizas y legumbres, que son el segundo grupo de productos más exportado por España seguido de los productos cárnicos.

Esto se explica porque España es el primer productor de la UE de frutas y hortalizas con más del 25% de la producción europea y hasta 2023 se situaba en el top 10 mundial, viéndonos superados en el continente europeo únicamente por Ucrania.

España es el segundo exportador de la UE y cuarto mundial en valor tras China, EEUU y Países Bajos.

Sector con gran vocación exportadora donde cerca del 50% de la producción se destina a la exportación, los principales productos exportados son los cítricos, con naranja a la cabeza, seguido de hortalizas tanto de invernadero (pimiento, pepino, tomate) como de cultivo al aire libre (lechuga, melón y sandía). La UE sigue siendo el principal receptor, absorbiendo el 80% de las exportaciones (91% si se incluye Reino Unido)

Tienen también especial relevancia los productos cárnicos donde España se posiciona como el tercer productor de la UE tras Francia y Alemania.

En el conjunto de Alimentación, bebidas y tabaco la balanza es ampliamente positiva, aunque la tendencia durante el último año ha provocado una ligera disminución del saldo debido al aumento en mayor medida de las importaciones que de las exportaciones.

Continuando con los bienes de equipo.

Las dos principales exportaciones de España en este sector son la maquinaria para la industria y los aparatos eléctricos.

Si nos fijamos en la maquinaria industrial ha experimentado un decrecimiento considerable pese a que en 2023 el sector creció sobremanera y el 76,8% del total de la

producción fue exportada en este periodo. Esto se debe la ralentización de la economía mundial que ha desembocado en la disminución de pedidos,

Además, la UE, nuestro principal comprador, ha visto su músculo industrial muy debilitado por lo que nos hemos visto especialmente afectados.

En un contexto de incertidumbre económica y geopolítica, muchas empresas optaron por adquirir maquinaria usada para reducir costes de inversión. Esta tendencia ha afectado la demanda de maquinaria nueva, impactando negativamente en las exportaciones del sector.

En cuanto a los aparatos electrónicos salta a la vista que, aunque las exportaciones han crecido y las importaciones han disminuido, la balanza sigue siendo negativa incluso teniendo en cuenta el valor añadido de los productos que exporta el país.

Los principales destinos de estas exportaciones fueron Francia, Alemania y Portugal.

En conjunto el grupo de bienes de equipo ha visto grandes cambios pero el resultado general ha sido un decrecimiento de tan solo el 0,4% de las exportaciones y un 1% de las importaciones.

Las exportaciones de productos químicos se componen en su mayoría de medicamentos y plásticos.

Los medicamentos junto con los productos químicos orgánicos han crecido en gran medida (26,6% y 40%)

Esto supone un gran logro porque es uno de los sectores con mayor competitividad, aunque seguimos siendo muy dependientes de los medicamentos que importamos, lo que se ve reflejado en una balanza comercial negativa.

Las exportaciones de plástico por el contrario han sido menores esto año esto es a causa, principalmente, de las políticas verdes de nuestros mayores compradores ubicados en la UE, pero también lo han hecho nuestras importaciones.

La exportación de aceites esenciales y perfumados ha cobrado un gran peso este último año con un aumento de casi un 10% donde los mayores compradores se encuentran en China, Brasil, Indonesia e India.

Es también extremadamente relevante el sector automovilístico, ya que los automóviles y motos finalizados constituyen el subgrupo que más ha exportado a pesar de sufrir una disminución del 17,7% durante el último año.

Esto viene dado por dos motivos:

La desaceleración de la economía europea, donde se encuentran nuestros principales compradores

La transición global hacia el vehículo eléctrico, producto en el que España no es pionera.

El petróleo y los productos energéticos son también un sector de gran importancia. Especialmente a la hora de exportar productos refinados.

España cuenta con una industria de refino moderna y competitiva, con varias refinerías importantes operadas por empresas como Repsol, Cepsa y BP. Estas plantas procesan petróleo importado y producen derivados para consumo interno y exportación.

España es a su vez un importante exportador de electricidad, especialmente a Portugal, Francia y Marruecos.

Pero aunque pueda parecer que España es un país exportador en este sector es netamente importadora en términos energéticos.

Por último mencionaremos las materias primas y el gran crecimiento que ha experimentado el subgrupo de los minerales, principalmente cobre y arcillas.

En el lado de las importaciones el grupo de mayor relevancia con gran diferencia es el de bienes de equipo, donde destacan la maquinaria para industria, el equipo de oficina y los aparatos electrónicos,

España importa estos productos principalmente de China, EE. UU. y Europa.

Es por ello que las importaciones de bienes de equipo son esenciales para la competitividad de la economía española. Aunque representan un gasto elevado, reflejan inversión en capital productivo, modernización y capacidad industrial.

En este sector la balanza es extremadamente negativa.

El siguiente grupo es el de productos químicos donde volvemos a ver a que el mayor volumen de importaciones reside en los productos farmacéuticos y los plásticos,

Aunque ambos subsectores han visto muy reducidas las importaciones el saldo sigue siendo negativo.

El siguiente sector con mayor importancia es el de alimentación, bebidas y tabaco, donde las importaciones se encuentran muy repartidas y encontramos una balanza comercial positiva.

España importa alimentos y bebidas principalmente de la UE, seguida por América y África, para abastecer su mercado interno y su potente industria agroalimentaria. Estas importaciones se centran en productos no disponibles localmente, fuera de temporada, o destinados a procesamiento industrial.

Las importaciones de petróleo y derivados son una de las partidas más importantes del comercio exterior español, debido a la alta dependencia energética del país. España no produce petróleo crudo, por lo que necesita importarlo casi en su totalidad, junto con otros productos energéticos.

España importa casi todo el petróleo que consume, tanto crudo para refinar como productos ya procesados. de Nigeria, EE. UU., México, y Arabia Saudí. Estas importaciones tienen un gran peso en la economía nacional y están condicionadas por la situación internacional y la estrategia energética española.

En este sector España es extremadamente deficitaria.

Somos unos grandes importadores de manufacturas de consumo, sobre todo de productos textiles, que provienen mayoritariamente de Europa y China.

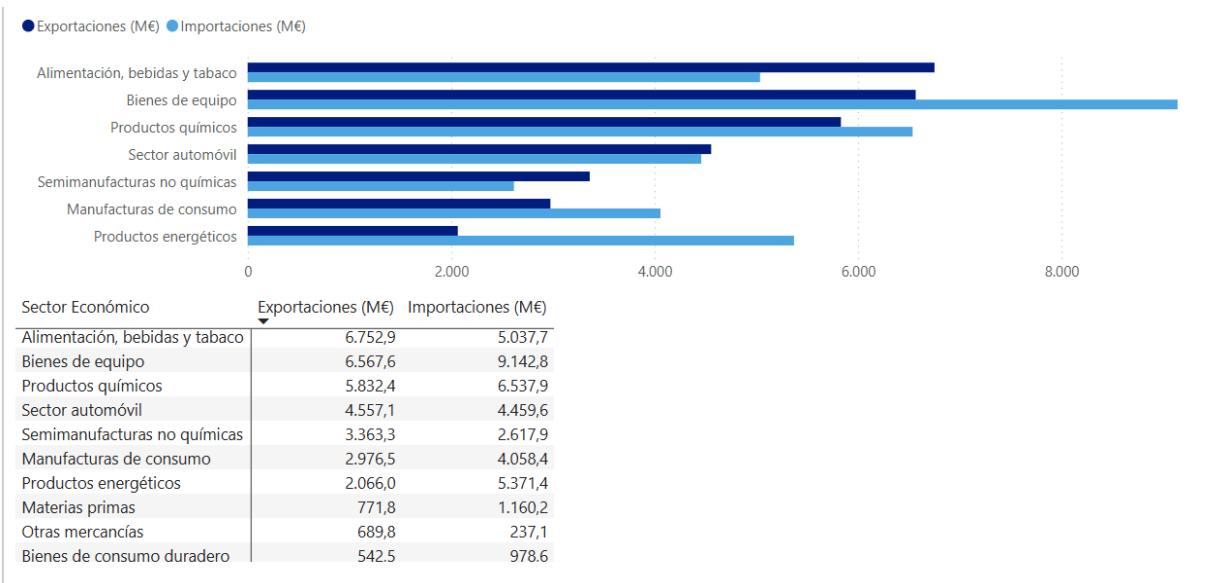
La balanza comercial también es muy deficitaria en este sector.

El siguiente sector con mayor peso es del automóvil.

La proporción de componentes/automóviles finalizados es mayor que en las exportaciones por lo que se lee que España busca fuera esos componentes para fabricar aquí los vehículos y exportarlos.

La balanza comercial es positiva.

Gráfico 7: Comercio internacional de España desglosado por sector económico en gráfico de barras



En esta gráfica se exponen los mismos datos que en el Gráfico 6 pero en valores absolutos y se ve con claridad los mercados que más relevancia tienen y lo extremadamente desequilibrada que está la balanza en los sectores de bienes de equipo, manufactura de consumo y sobre todo en el sector energético.

Tras estudiar los principales valores de exportaciones e importaciones de España, por sectores y por regiones geográficas, se pueden extraer varias conclusiones clave que reflejan la estructura, dependencia y oportunidades del comercio exterior español:

- España tiene una economía abierta y muy integrada internacionalmente

La balanza comercial española muestra una fuerte interdependencia con otros países, tanto en la compra como en la venta de bienes.

Su participación en el mercado global es activa, especialmente en sectores clave como automoción, agroalimentación, productos químicos y bienes de equipo.

- Alta dependencia energética del exterior

España importa casi la totalidad del petróleo, gas y otros productos energéticos.

Esta dependencia energética es un factor clave del déficit comercial y condiciona su balanza por regiones (muchas importaciones desde países no europeos como Nigeria, EEUU o Arabia Saudí).

- La Unión Europea es el principal socio comercial

Cerca del 65-70% de las exportaciones tienen como destino países de la UE, principalmente Francia, Alemania, Italia y Portugal.

Del mismo modo, la mayoría de las importaciones provienen de estos mismos países.

Esto se debe a la proximidad geográfica, la moneda común (euro), y la facilidad logística y normativa.

- Asia es el gran proveedor industrial y tecnológico

España importa gran cantidad de manufacturas de Asia oriental y sudoriental (especialmente de China, Vietnam, India y Bangladés).

Estos productos incluyen textil, electrónica, maquinaria ligera y bienes de consumo baratos.

Refleja una dependencia de productos de bajo coste y producción deslocalizada.

- Exportación especializada en ciertos sectores estratégicos

Automoción, agroalimentación (especialmente frutas, hortalizas y aceite de oliva), productos farmacéuticos y bienes de equipo son los pilares de la exportación.

Algunos sectores muestran una alta competitividad internacional, especialmente dentro de la UE.

- Importaciones diversificadas por necesidad estructural

España importa lo que no produce o no en cantidad suficiente: petróleo, gas, cereales, maquinaria, textiles, tecnología.

Esto demuestra una estructura económica más orientada al procesamiento, ensamblaje y consumo que a la producción primaria de ciertas materias clave.

- Creciente papel de África y América Latina

África (especialmente el Norte: Marruecos, Argelia) es un proveedor clave de energía, pescado y frutas, y también un mercado en crecimiento para exportaciones españolas.

América Latina es un socio comercial importante, con intercambios crecientes en alimentos, productos industriales y bienes culturales.

Así es que concluimos que:

España presenta un perfil comercial diversificado pero dependiente en ciertas áreas clave (energía, manufacturas básicas). Tiene una posición fuerte dentro del entorno europeo, pero también enfrenta desafíos como la alta dependencia de Asia y la necesidad de fortalecer su industria tecnológica.

## 4-Acuerdos comerciales de España con otros países y organizaciones

España, como miembro de la Unión Europea, no firma acuerdos comerciales de forma individual, sino que forma parte de todos los acuerdos que la UE negocia y firma en nombre de sus Estados miembros. Por tanto, los principales acuerdos comerciales que afectan a España son aquellos firmados por la Unión Europea con terceros países o bloques económicos.

Los acuerdos vigentes de la UE con otros actores económicos más importantes son los siguientes:

- EU-Mercosur:

El 6 de diciembre de 2024, durante la Cumbre de Líderes del MERCOSUR celebrada en Montevideo, se anunció oficialmente el cierre del acuerdo entre la Unión Europea y el MERCOSUR. Este pacto se basa en el acuerdo de principio alcanzado en junio de 2019, al que se han añadido nuevas medidas, especialmente en los ámbitos de Comercio y Desarrollo Sostenible.

El acuerdo se sustenta en tres ejes fundamentales: el diálogo político, la cooperación y el comercio. Es un tratado ambicioso, amplio y equilibrado, que representa un avance significativo tanto para España como para la Unión Europea, no solo en términos económicos y comerciales, sino también desde una perspectiva política y estratégica.

Con más de 270 millones de consumidores y un mercado tradicionalmente cerrado— la apertura ofrecida a la UE es sin precedentes. Se prevén importantes beneficios económicos, como un ahorro estimado en aranceles de 4.000 millones de euros anuales para las exportaciones europeas, ocho veces más que lo logrado con el acuerdo UE-Canadá.

Ambos bloques liberalizarán en torno al 90% de sus importaciones, eliminando numerosas barreras arancelarias y no arancelarias. En el ámbito agroalimentario, MERCOSUR suprimirá aranceles al 93% de las exportaciones europeas, beneficiando a sectores clave para España como el vino, el aceite de oliva, quesos, frutas, hortalizas y carne de cerdo. La UE, por su parte, abrirá el 82% de su mercado agroalimentario,

manteniendo medidas de protección en productos sensibles mediante contingentes y salvaguardias. Las estrictas normas sanitarias europeas seguirán vigentes, y el acuerdo garantiza la protección de 357 Indicaciones Geográficas, incluyendo 59 españolas.

En cuanto al sector industrial, MERCOSUR eliminará aranceles sobre el 90% de las importaciones europeas, en un plazo de diez años. Los sectores más favorecidos serán el del automóvil, componentes, maquinaria, productos químicos, farmacéuticos, textiles y calzado.

En servicios, se eliminan barreras en ámbitos relevantes para España como las finanzas, telecomunicaciones y el transporte marítimo internacional. También se incluyen normas para facilitar el comercio electrónico y la movilidad de trabajadores especializados.

El acuerdo mejora significativamente el acceso de las empresas europeas a la contratación pública en MERCOSUR en igualdad de condiciones con las empresas locales, un avance notable considerando la tradicional falta de apertura de estos mercados.

Por último, el capítulo de Comercio y Desarrollo Sostenible refuerza los compromisos ambientales. El Acuerdo de París se convierte en una cláusula esencial del pacto, permitiendo suspender el acuerdo si una parte lo abandona o no lo cumple de buena fe. Se incluye además un compromiso legal contra la tala ilegal y la deforestación, así como el respeto a convenios medioambientales y laborales internacionales.

También se abren oportunidades clave para importar materias primas estratégicas para la industria europea, especialmente útiles para la transición ecológica y digital.

- EU-México:

Con el objetivo de ampliar los beneficios derivados de su asociación, la UE y México comenzaron, en junio de 2013, un proceso orientado a la modernización del Acuerdo Global que culminó, el 21 de abril de 2018, con un acuerdo preliminar entre las partes. Finalmente, 28 de abril de 2020, ambas partes concluyeron las negociaciones de las últimas cuestiones pendientes en el pilar comercial del Acuerdo de Asociación modernizado.

Con el nuevo acuerdo entre la Unión Europea y México, el 99% de los productos que se intercambian estarán libres de aranceles. Tanto el sector agrícola como el industrial se verán beneficiados por esta reducción, junto con una mayor agilidad en los trámites aduaneros. Se han logrado avances importantes en normas de origen y reconocimiento mutuo en el sector de la automoción, estratégico tanto para México como para España. También se han alcanzado resultados significativos en servicios, especialmente en áreas como finanzas, telecomunicaciones, transporte, medioambiente y servicios postales.

En cuanto a inversiones, México ha adoptado el sistema europeo de resolución de disputas, conocido como Investment Court System (ICS). Además, el acuerdo incluye compromisos vinculantes en materia de sostenibilidad, como la protección ambiental, la lucha contra el cambio climático y el respeto de los derechos laborales. Por primera vez en un acuerdo comercial de la UE, se incorporan cláusulas específicas contra la corrupción en sectores públicos y privados.

Tras cerrar la negociación y completar la revisión legal en marzo de 2023, actualmente se están realizando las traducciones a los idiomas oficiales de la UE. Sin embargo, quedan por definir aspectos técnicos relacionados con la estructura del acuerdo. La UE propone dividirlo en dos partes: por un lado, el Acuerdo Global Modernizado completo y, por otro, un Acuerdo de Libre Comercio Provisional que recoja solo los elementos comerciales bajo competencia exclusiva de la Unión.

Este acuerdo provisional entraría en vigor más rápidamente, hasta que el acuerdo completo esté plenamente ratificado.

Una vez que se cierren estos aspectos con México, el acuerdo será presentado para su aprobación al Consejo de la UE, deberá ser firmado por ambas partes y, posteriormente, aprobado por el Parlamento Europeo. Las secciones bajo competencia compartida también requerirán la ratificación por parte de los parlamentos nacionales de los Estados miembros.

- EU-India

Las relaciones entre la Unión Europea e India se fundamentan en la Declaración Conjunta de 1993 y el Acuerdo de Cooperación de 1994. Desde entonces, el diálogo político bilateral ha evolucionado mediante reuniones de expertos, encuentros ministeriales y cumbres anuales. En la Cumbre de 2006 se decidió iniciar las negociaciones para un Acuerdo Bilateral de Comercio e Inversiones (BITA), que comenzaron en 2007 pero quedaron suspendidas en 2013 debido a diferencias en el nivel de ambición.

En la Cumbre de Líderes del 8 de mayo de 2021, ambas partes acordaron relanzar las negociaciones, esta vez con un enfoque dividido en tres acuerdos: un Acuerdo de Libre Comercio, uno sobre Indicaciones Geográficas y otro sobre Protección de Inversiones. Estas negociaciones se reanudaron oficialmente el 17 de junio de 2022. La firma de estos acuerdos tendría un gran valor estratégico para la UE, dado el tamaño y el potencial de crecimiento del mercado indio. Sin embargo, la participación de India en el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE puede limitar sus incentivos para comprometerse plenamente en la eliminación de barreras comerciales.

En paralelo, el 25 de abril de 2022 se acordó establecer un Consejo de Comercio y Tecnología (TTC) entre la UE y la India, concebido como un foro de alto nivel para abordar desafíos estratégicos relacionados con el comercio, la tecnología confiable y la seguridad. El TTC busca garantizar la aplicación efectiva de compromisos políticos y abordar los obstáculos comerciales. La primera reunión ministerial del TTC se celebró el 16 de mayo de 2023, culminando en la adopción de una Declaración Conjunta UE-India.

- EU-Reino Unido

El Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE y el Reino Unido, alcanzado el 24 de diciembre de 2020 y en vigor desde el 1 de enero de 2021, establece las bases de la relación futura entre ambas partes tras el Brexit. Este acuerdo crea una zona de libre comercio sin aranceles ni cuotas sobre productos, e incluye mecanismos para facilitar la cooperación aduanera y regulatoria, así como garantías de igualdad de condiciones para asegurar una competencia leal.

**Ámbitos cubiertos por el Acuerdo:**

**1. Comercio de bienes y servicios**

- Libre de aranceles y cuotas, sujeto al cumplimiento de normas de origen.
- Coordinación en normativas técnicas, sanitarias y fitosanitarias.

**2. Comercio digital**

- Facilita los flujos de datos, prohíbe aranceles sobre transmisiones electrónicas y promueve un entorno digital seguro.

**3. Propiedad intelectual**

- Protección reforzada de los derechos de propiedad intelectual, aunque no se reconoce automáticamente el sistema de Indicaciones Geográficas de la UE.

**4. Contratación pública**

- Acceso mutuo a los mercados de contratación pública en condiciones no discriminatorias.

**5. Aviación y transporte por carretera**

- Acuerdo sobre servicios esenciales para mantener la conectividad aérea y terrestre.

**6. Energía**

- Cooperación en materia de electricidad y gas, incluyendo la seguridad del suministro y las energías renovables.

## 7. Pesca

- Acuerdo transitorio sobre acceso a aguas y cuotas pesqueras, con un periodo de adaptación de varios años.

## 8. Seguridad social

- Coordinación de prestaciones y derechos de seguridad social para trabajadores móviles entre ambas jurisdicciones.

## 9. Aplicación de la ley y cooperación judicial en materia penal

- Intercambio de datos y cooperación policial y judicial en áreas clave como la lucha contra el terrorismo y el crimen organizado.

## 10. Cooperación temática y programas de la Unión

- Participación del Reino Unido en algunos programas de la UE, como Horizon Europe, bajo condiciones específicas.

El Acuerdo no se aplica al comercio entre la UE e Irlanda del Norte, que se rige por el Protocolo sobre Irlanda e Irlanda del Norte, parte del Acuerdo de Retirada. Según este protocolo, Irlanda del Norte continúa alineada con ciertas normas del mercado único para evitar una frontera física con la República de Irlanda.

- EU-Cariforum

En el Caribe, la UE tiene un acuerdo comercial preferencial en vigor con 14 Estados miembros del Foro Caribeño (CARIFORUM) desde octubre de 2008. El CARIFORUM es un subgrupo de la Organización de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (OEACP), que incluye a 14 Estados miembros de la Comunidad del Caribe y a la República Dominicana.

Los países cubiertos por este Acuerdo de Asociación Económica (AAE) son: Antigua y Barbuda, las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, San Cristóbal y Nieves, Surinam, Trinidad y Tobago, y la República Dominicana.

Haití firmó el acuerdo en diciembre de 2009, pero aún no lo aplica, en espera de su ratificación. Actualmente, Haití se beneficia del acceso al mercado de la UE libre de aranceles y cuotas en virtud del régimen "Todo menos armas" (EBA, por sus siglas en inglés).

- EU-South African Development Community (SADC)

La UE firmó un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) el 10 de junio de 2016 con el Grupo AAE de la SADC, que comprende a Botsuana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Sudáfrica y Esuatini (anteriormente Suazilandia). Angola tiene la opción de adherirse al acuerdo en el futuro.

El acuerdo se convirtió en el primer AAE regional en África en estar plenamente operativo, después de que Mozambique comenzara a aplicar el acuerdo en febrero de 2018.

Países del Acuerdo de Asociación Económica de la Comunidad de Desarrollo del África Austral (SADC): Angola, Botsuana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Esuatini.

Los otros seis miembros de la región de la Comunidad de Desarrollo del África Austral, la República Democrática del Congo, Madagascar, Malawi, Mauricio, Zambia y Zimbabue – están negociando Acuerdos de Asociación Económica con la UE como parte de otros grupos regionales, concretamente África Central o África Oriental y Austral.

- EU-Andean Community

El Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia/Perú fue firmado en junio de 2012.

Las negociaciones para la adhesión de Ecuador al acuerdo comercial con Colombia y Perú concluyeron en julio de 2014. El Protocolo de Adhesión de Ecuador fue firmado en noviembre de 2016 y se aplica provisionalmente desde el 1 de enero de 2017.

Los beneficios del acuerdo comercial incluyen:

- Apertura de mercados para bienes, servicios, contratación pública e inversiones.
- Mejores condiciones para el comercio mediante nuevas normas sobre barreras no arancelarias, competencia, transparencia y derechos de propiedad intelectual.
- Un entorno más estable y predecible para las empresas gracias a un mecanismo bilateral de resolución de disputas y un sistema de mediación para barreras no arancelarias.

- Disposiciones de cooperación en materia de competitividad, innovación, modernización de la producción, facilitación del comercio y transferencia tecnológica.
- Un capítulo integral sobre comercio y desarrollo sostenible con compromisos orientados a garantizar altos niveles de protección laboral y ambiental, que incluye un sistema de arbitraje transparente y procedimientos de participación de la sociedad civil.
- EU-Central America

La UE y la región de América Central concluyeron un nuevo Acuerdo de Asociación, firmado el 29 de junio de 2012. El Acuerdo de Asociación se basa en tres pilares complementarios e igualmente importantes: diálogo político, cooperación y comercio, que se refuerzan mutuamente y potencian sus efectos. Estos son las herramientas adecuadas para apoyar el crecimiento económico, la democracia y la estabilidad política en América Central. (Panamá, Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua)

El pilar comercial del Acuerdo de Asociación se ha aplicado provisionalmente desde el 1 de agosto de 2013 con Honduras, Nicaragua y Panamá; desde el 1 de octubre de 2013 con Costa Rica y El Salvador; y desde el 1 de diciembre de 2013 con Guatemala.

- EU-Pacific

La relación comercial de la UE con cuatro estados del Pacífico (Papúa Nueva Guinea, Fiyi, Samoa y las Islas Salomón) está establecida por un Acuerdo de Asociación Económica (AAE).

El AAE fue ratificado por el Parlamento Europeo en enero de 2011 y por Papúa Nueva Guinea en mayo de 2011. El gobierno de Fiyi comenzó a aplicar el acuerdo en julio de 2014. Samoa se adhirió al AAE el 21 de diciembre de 2018 y las Islas Salomón lo hicieron el 17 de mayo de 2020. El acuerdo se aplica a ambos desde sus respectivas adhesiones.

La adhesión al AAE pacífico de la UE está abierta a otros estados ACP del Pacífico. El 27 de enero de 2025, el Consejo de Ministros de la UE adoptó una propuesta para la adhesión de Niue, Tonga y Tuvalu al AAE. Estos tres estados ACP comenzarán a aplicar el acuerdo 10 días después de notificar a la UE la finalización de

sus procedimientos internos de adopción. También están en curso procesos de adhesión con los Estados Federados de Micronesia, la República de las Islas Marshall, Timor-Leste y Vanuatu.

El Acuerdo de Asociación Económica entre la UE, Fiyi, Papúa Nueva Guinea, Samoa y las Islas Salomón abre el comercio de bienes con la UE. El acuerdo incluye:

- Exportaciones libres de aranceles y cuotas desde Papúa Nueva Guinea y Fiyi hacia la UE.
- Apertura asimétrica y gradual de los mercados de los países del Pacífico a los productos de la UE, teniendo en cuenta las diferencias en niveles de desarrollo y los sectores sensibles.
- Exclusión de algunos productos de sectores sensibles y aquellos importantes para los ingresos públicos de esta liberalización.
- La posibilidad para las naciones del Pacífico de reintroducir derechos de aduana y cuotas si las importaciones de la UE afectan o amenazan afectar la economía local.
- Normas sobre barreras técnicas al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias para ayudar a los exportadores del Pacífico a cumplir con los estándares de importación de la UE.
- Procedimientos aduaneros eficientes y mejor cooperación entre las administraciones.

El acuerdo está abierto a la adhesión de otros países ACP del Pacífico.

- EU-Israel

La base legal para las relaciones comerciales de la UE con Israel es el Acuerdo de Asociación UE-Israel, que entró en vigor en junio de 2000. El acuerdo tiene como objetivo proporcionar un marco legal e institucional adecuado para el diálogo político y la cooperación económica entre la UE e Israel.

Las negociaciones para abrir un comercio agrícola adicional entre la UE e Israel concluyeron en 2008. Ese acuerdo está en vigor desde enero de 2010.

En 2012, la UE e Israel concluyeron un Acuerdo sobre Evaluación de la Conformidad y Aceptación de Productos Industriales (ACAA) en el sector farmacéutico.

Este acuerdo facilita el comercio bilateral, elimina barreras comerciales y proporciona el reconocimiento mutuo de la certificación farmacéutica.

Las relaciones comerciales y económicas entre la UE e Israel se ven además reforzadas por el Acuerdo Euro-Mediterráneo de Aviación (conocido como acuerdo de “Cielos Abiertos”), que entró plenamente en vigor en 2018 y abrió aún más el tráfico aéreo entre la UE e Israel.

La Revisión de la Política Comercial de la UE de febrero de 2021 indicó que la UE propondrá una nueva iniciativa de inversión sostenible a socios interesados en África y en el Vecindario Sur de la UE. Fomentar interdependencias estratégicas y mejorar las relaciones e integración económica con el Vecindario Sur es una necesidad estratégica para la estabilidad regional a largo plazo.

Los productos originarios de los asentamientos israelíes en territorios bajo administración israelí desde junio de 1967 no tienen derecho a beneficiarse de ningún tratamiento arancelario preferencial (ni bajo el Acuerdo de Asociación UE-Israel, ni bajo el Acuerdo de Asociación Interino sobre Comercio y Cooperación firmado con la Organización para la Liberación de Palestina -OLP- en nombre de la Autoridad Palestina).

Esta diferenciación entre productos originarios de Israel y de los asentamientos se asegura mediante un “Arreglo Técnico” entre las autoridades aduaneras de la UE e Israel, en vigor desde 2004. El Arreglo requiere que los certificados de origen emitidos en Israel identifiquen el lugar donde tuvo lugar el proceso de producción relevante para las normas de origen. La Comisión publica una lista que identifica (por nombre y código postal) las zonas ocupadas por Israel desde 1967, actualizada regularmente (la más reciente en junio de 2023). Los importadores no pueden solicitar tratamiento preferencial para productos originarios de estas áreas.

En términos prácticos, esto significa que los certificados de origen israelíes indican los códigos postales del lugar de fabricación para que las aduanas de los Estados miembros de la UE puedan identificar el origen real de los productos. Solo los productos originarios del Israel propiamente dicho reciben preferencias comerciales bajo el Acuerdo de Asociación UE-Israel. Si provienen de un asentamiento israelí, se les niega el tratamiento preferencial al ser importados a la UE.

La supervisión del correcto indicio de origen por parte de los importadores es responsabilidad de las autoridades aduaneras de los Estados miembros.

Además, para asegurar una correcta implementación del Arreglo Técnico con Israel (con el objetivo final de que las exportaciones israelíes desde los asentamientos no se beneficien de preferencias comerciales), la Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera (DG TAXUD) introdujo el 16 de mayo de 2023 un nuevo código aduanero. Esto no implica ninguna modificación al Arreglo Técnico, sino que está relacionado únicamente con su aplicación.

- EU-Japan

El Acuerdo de Asociación Económica (EPA) entre la UE y Japón ha logrado un alto grado de liberalización comercial (una vez plenamente implementado, liberaliza el 99 % de las líneas arancelarias para la UE y el 97 % para Japón, con una liberalización parcial de las líneas restantes).

El grado ligeramente menor de liberalización por parte de Japón se explica por la sensibilidad de su sector agrícola. No obstante, en lo que respecta al 3 % de las líneas arancelarias que no están plenamente liberalizadas, Japón ha concedido importantes concesiones en forma de contingentes arancelarios y/o reducciones arancelarias. Además, esta menor cifra se compensa en gran medida con el significativo esfuerzo de Japón por abordar numerosas medidas no arancelarias.

Los aranceles industriales se eliminarán por completo en ambos lados al finalizar los períodos transitorios establecidos por el EPA. El acuerdo ha permitido una apertura significativa del mercado agrícola japonés a los exportadores de la UE. El acceso preferencial de la UE al mercado japonés se presenta en forma de contingentes arancelarios para 25 categorías de productos agrícolas (en particular, para exportaciones clave como quesos, almidones y varios productos alimenticios preparados), así como de liberalización total o parcial de los aranceles al entrar en vigor el acuerdo o al final de un período transitorio (por ejemplo, para las exportaciones de carne).

En el ámbito sanitario y fitosanitario (SPS), la implementación del EPA ha mejorado el acceso al mercado para los productores europeos de carne de vacuno, tras la aprobación por parte de Japón de solicitudes de exportación de determinados Estados miembros, conforme al compromiso asumido en la Cumbre UE-Japón de julio

de 2023. La UE y Japón siguen trabajando para mejorar el acceso al mercado de carne de ave y cerdo (con proyectos de reconocimiento mutuo de la regionalización frente a la Influenza Aviar Altamente Patógena (IAAP) y la Peste Porcina Africana (PPA)), así como para frutas. Además, ambas partes están trabajando para simplificar los procedimientos de aprobación de acceso al mercado para productos vegetales.

Desde la entrada en vigor del EPA, la lista de indicaciones geográficas protegidas se ha ampliado tres veces, alcanzando un total de 423 IGs (291 para la UE y 132 para Japón).

El 1 de julio de 2024 se incorporaron nuevas disposiciones sobre flujos transfronterizos de datos al EPA, facilitando los negocios en ambas partes y enviando una señal clara contra el proteccionismo digital.

Asimismo, mediante la actualización del "Anexo del Automóvil" del EPA en 2021 y la incorporación de nuevas regulaciones de las Naciones Unidas, la UE y Japón buscan una mayor alineación de sus marcos normativos en el sector automotriz con las normas armonizadas internacionalmente de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE/UNECE).

- EU-Morocco

La UE y Marruecos establecieron un Área de Libre Comercio en el marco del Acuerdo de Asociación UE-Marruecos, firmado en 1996 y que entró en vigor el 1 de marzo de 2000. Asimismo, ambas partes firmaron un Acuerdo sobre la liberalización adicional del comercio de productos agrícolas, productos agrícolas transformados y productos de la pesca, que entró en vigor en octubre de 2012.

El comercio de productos industriales está totalmente liberalizado, mientras que la apertura del mercado para productos agrícolas también es sustancial. Ambas partes acordaron un protocolo que establece un Mecanismo de Solución de Controversias, en vigor desde 2012.

Las negociaciones para un Área de Libre Comercio Profunda y Completa (DCFTA, por sus siglas en inglés) comenzaron en 2013. El lanzamiento de las negociaciones fue acompañado de una Evaluación de Impacto sobre la Sostenibilidad realizada por un contratista independiente. La última ronda de negociaciones se celebró en abril de 2014, tras la cual las negociaciones se suspendieron a petición de Marruecos.

Una Enmienda a los protocolos del Acuerdo de Asociación UE-Marruecos, que extendió las preferencias arancelarias establecidas en el Acuerdo a los productos originarios del Sáhara Occidental, entró en vigor el 19 de julio de 2019. En marzo de 2024, la Comisión Europea publicó su más reciente Documento de Trabajo del Personal sobre la implementación del acuerdo. El informe demostró que el acuerdo se está implementando sin problemas y que está generando beneficios para el Sáhara Occidental y su población en términos de exportaciones, actividad económica y empleo.

En 2021, en el marco de la nueva Revisión de la Política Comercial de la UE, esta ofreció iniciar un diálogo con Marruecos para modernizar sus relaciones comerciales y de inversión, con el fin de adaptarlas mejor a los desafíos actuales.

- EU-Switzerland

Las relaciones entre la UE y Suiza se rigen por una serie de acuerdos bilaterales. El pilar fundamental de estas relaciones comerciales es el Acuerdo de Libre Comercio de 1972.

Tras el rechazo por parte de Suiza de la adhesión al Espacio Económico Europeo (EEE) en 1992, la UE y Suiza acordaron un paquete de siete acuerdos sectoriales firmado en 1999 (conocido en Suiza como los “Bilaterales I”). Algunos de estos son relevantes desde la perspectiva comercial:

El Acuerdo sobre la libre circulación de personas, que permite la prestación de servicios por un tiempo limitado.

El Acuerdo de reconocimiento mutuo en materia de evaluación de la conformidad, que asegura que, en veinte sectores regulados, las evaluaciones de conformidad realizadas por una parte sean reconocidas por la otra, lo que facilita el comercio.

El Acuerdo sobre contratación pública, que se basa en el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC.

El Acuerdo sobre comercio de productos agrícolas, que abarca normas sanitarias y fitosanitarias, así como aranceles y contingentes arancelarios, con liberalización total del comercio de quesos.

El Protocolo sobre productos agrícolas transformados (Protocolo 2), añadido al Acuerdo de Libre Comercio en 2005, que incluye un mecanismo por el cual Suiza recibe

una compensación por el significativo diferencial de precios de los productos agrícolas básicos entre la UE y Suiza.

Un segundo paquete de acuerdos sectoriales fue firmado en 2004 (conocido como los “Bilaterales II”), abarcando, entre otros aspectos, la participación de Suiza en el espacio Schengen y el sistema de asilo de Dublín, y acuerdos sobre fiscalidad del ahorro, productos agrícolas transformados, estadísticas, lucha contra el fraude, participación en el programa MEDIA de la UE y en la Agencia Europea de Medio Ambiente.

Durante la primera década de aplicación de estos acuerdos, la UE detectó diversos problemas estructurales. En 2014, ambas partes iniciaron negociaciones para un Acuerdo Marco Institucional (AMI), que tenía por objetivo proporcionar soluciones para los acuerdos de acceso al mercado interior existentes y futuros. El AMI buscaba establecer normas y procedimientos para la adopción dinámica y la aplicación homogénea del derecho del mercado interior, la aplicación de las normas sobre ayudas estatales y un sistema de solución de controversias.

Tras el fracaso de las negociaciones sobre el AMI en mayo de 2021, la UE se propuso encontrar una solución sistémica a los problemas estructurales de gobernanza, basada en el principio de no discriminación entre ciudadanos y en igualdad de condiciones para las empresas.

En noviembre de 2023, tras 18 meses de conversaciones exploratorias, la Comisión Europea y las autoridades suizas alcanzaron un Entendimiento Común sobre un amplio paquete de medidas para abordar estos problemas estructurales, tanto en los acuerdos actuales como en los futuros relacionados con el mercado interior. Con base en este paquete, el Consejo Federal Suizo y el Consejo de la Unión Europea adoptaron directrices de negociación en marzo de 2024.

Las negociaciones formales se iniciaron el 18 de marzo de 2024 y concluyeron el 20 de diciembre de 2024, tras más de 200 reuniones. La finalización de las negociaciones marca el inicio del proceso de firma y ratificación tanto en la UE como en Suiza.

- EU-Turkiye

Las relaciones comerciales entre la UE y Turquía se basan en un marco jurídico establecido por el Acuerdo de Asociación de Ankara, firmado en 1963 entre la Comunidad Económica Europea (antecesora de la UE) y Turquía. En este acuerdo, ambas partes se comprometieron a establecer progresivamente una Unión Aduanera. Un Protocolo Adicional, firmado en noviembre de 1970, estableció un calendario para la eliminación de aranceles y cuotas sobre productos industriales entre las partes.

La fase final de la Unión Aduanera se completó el 1 de enero de 1996, con la implementación de la Decisión nº 1/95 del Consejo de Asociación, en vigor. Esta decisión confirmó un régimen de comercio liberalizado para los productos industriales y estableció la obligación para Turquía de alinearse con el arancel aduanero común y normas de la UE en materia aduanera, la política comercial común, las políticas de competencia, los derechos de propiedad intelectual y la legislación técnica relevante en el ámbito de la Unión Aduanera.

Además, la UE y Turquía han concluido dos acuerdos preferenciales bilaterales adicionales:

1. **El Acuerdo entre la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y Turquía**, en vigor desde 1996, que estableció un régimen de libre comercio para productos de carbón, hierro y acero, junto con normas de competencia. Tras la expiración del Tratado CECA en 2002, la UE asumió dicho acuerdo.
2. **La Decisión nº 1/98 del Consejo de Asociación**, enmendada por la Decisión nº 2/2006, que establece concesiones preferenciales recíprocas para productos agrícolas y pesqueros.

En diciembre de 2016, la Comisión Europea propuso modernizar la Unión Aduanera y ampliar las relaciones comerciales bilaterales a sectores como los servicios, la contratación pública y el desarrollo sostenible.

Esta propuesta se basó en un amplio trabajo preparatorio realizado a lo largo de 2016, que incluyó una consulta pública con partes interesadas y un análisis de impacto. Sin embargo, hasta la fecha, el Consejo aún no ha adoptado las directrices de negociación, por lo que las conversaciones para modernizar la Unión Aduanera no han comenzado formalmente.

- EU-Ukraine

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Ucrania se rigen principalmente por el Acuerdo de Asociación (AA), que incluye un Área de Libre Comercio Amplia y Profunda (DCFTA, por sus siglas en inglés). Este acuerdo fue negociado entre 2007 y 2011, y se firmó en dos etapas: el 21 de marzo y el 27 de junio de 2014.

El Acuerdo de Asociación es el principal instrumento para acercar a Ucrania a la UE y tiene como objetivos: Reforzar los lazos políticos y económicos, impulsar reformas estructurales en Ucrania y fomentar el respeto por los valores comunes, como la democracia, el Estado de derecho y los derechos humanos.

A estos acuerdos ya en vigor hay que añadir los siguientes, que están en proceso de ratificación o negociándose:

- EU-Australia

Las relaciones comerciales entre la UE y Australia se sustentan actualmente en un marco general de cooperación no preferencial, basado en el principio de la nación más favorecida de la OMC. Este régimen no contempla reducciones arancelarias ni beneficios específicos en términos de acceso al mercado, sino que garantiza que ambas partes se otorgan entre sí el mismo trato que a cualquier otro socio comercial dentro de la OMC, en ausencia de un acuerdo bilateral preferencial.

El 22 de mayo de 2018, el Consejo de la UE autorizó la apertura de negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Australia. El objetivo es alcanzar un acuerdo amplio, ambicioso y equilibrado, que permita superar las limitaciones del marco actual. Hasta la fecha, las negociaciones han avanzado, aunque sin concluirse aún, debido a diferencias sustantivas en temas agrícolas y reguladores.

Los objetivos que persigue este acuerdo son:

**Eliminación de obstáculos al comercio**

- Supresión de aranceles y barreras no arancelarias.
- Simplificación de procedimientos aduaneros.
- Apoyo a las pymes europeas para facilitar su acceso al mercado australiano.

### **Igualdad de condiciones para empresas europeas**

- Equiparar los derechos y condiciones con las empresas de terceros países con los que Australia ya tiene acuerdos (ej. Japón, Corea del Sur, Reino Unido).

### **Disposiciones ambiciosas en materia de sostenibilidad**

- Compromisos vinculantes sobre derechos laborales, protección medioambiental y lucha contra el cambio climático, conforme a los valores de la UE en sus acuerdos comerciales modernos.

### **Protección de Indicaciones Geográficas (IGs)**

- Reconocimiento y protección en Australia de productos agroalimentarios europeos emblemáticos, como vinos, quesos o embutidos.

### **Acceso a la contratación pública australiana**

- Apertura del mercado australiano a empresas de la UE en igualdad de condiciones, incluyendo contratos públicos a nivel federal, estatal y local.
- EU-Indonesia

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea e Indonesia se rigen por el Acuerdo Bilateral de Asociación y Cooperación, en vigor desde 2014, que abarca diversos ámbitos de colaboración. Indonesia, además, se beneficia del régimen general del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE, lo que le permite exportar muchos de sus productos al mercado europeo en condiciones preferenciales.

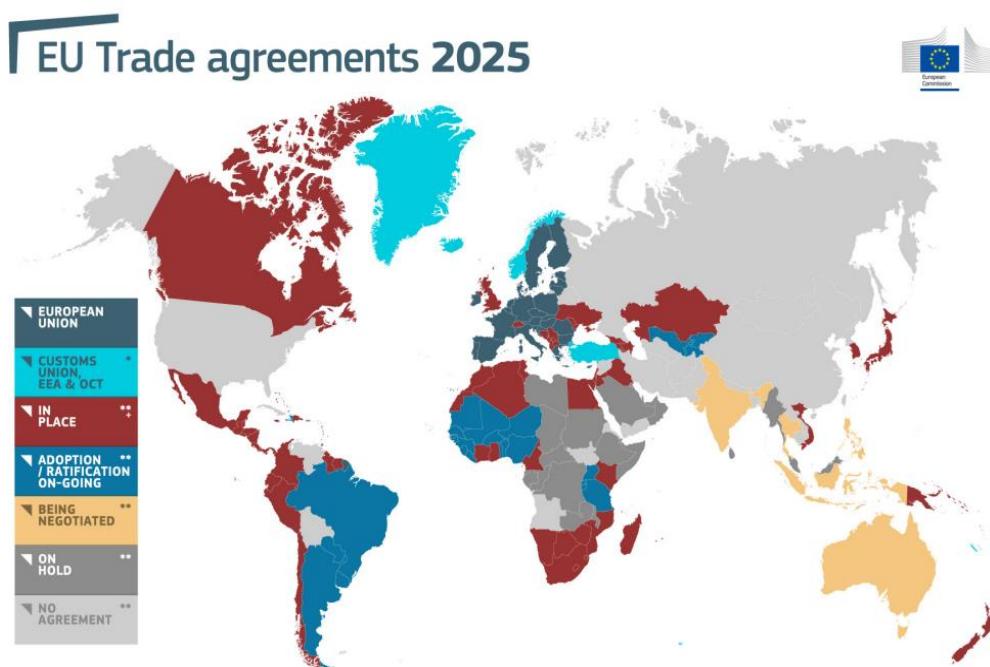
En abril de 2007, la UE inició negociaciones para un acuerdo de libre comercio con la ASEAN, de la cual Indonesia es miembro. Sin embargo, tras suspenderse las conversaciones en 2009, se optó por avanzar bilateralmente con cada país del bloque, aunque se mantiene el objetivo a largo plazo de alcanzar un acuerdo UE-ASEAN cuando se den las condiciones adecuadas.

En este contexto, el 18 de julio de 2016, el Consejo de la UE autorizó abrir negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio con Indonesia, bajo el marco del acuerdo de cooperación vigente. Estas negociaciones, tras una pausa, se reanudaron a finales de 2020 al levantarse la prohibición de facto a las importaciones de bebidas alcohólicas de la UE por parte de Indonesia.

El acuerdo busca ser ambicioso y amplio, con el objetivo de facilitar el comercio y la inversión entre ambas partes. Incluirá cuestiones clave como la eliminación de aranceles, la reducción de barreras no arancelarias, la liberalización de servicios e inversiones, el acceso a los mercados de contratación pública, y normas sobre competencia y propiedad intelectual. También está previsto un capítulo dedicado a garantizar que el comercio y la inversión se desarrollos en consonancia con altos estándares de sostenibilidad ambiental y social.

El objetivo final es alcanzar un nivel de compromiso y cobertura similar al logrado en los acuerdos que la UE mantiene con Singapur y Vietnam, sus socios más avanzados en la región del Sudeste Asiático.

Gráfico 8: Mapa de países según los acuerdos alcanzados con la UE



Este mapa obtenido de la página web de la Comisión Europea muestra el estado actual de los acuerdos logrados en distintas regiones y países del mundo.

## 5-Distribución del comercio internacional por comunidades autónomas y provincias

Gráfico 9: Comercio internacional de España por provincias y CC. AA.

Comunidad Autónoma	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO (Mili. €)	
	Millones €	% total	tva (%)	Millones €	% total	tva (%)	feb-25	feb-24
<b>ANDALUCÍA</b>	<b>3.435,8</b>	<b>10,7</b>	<b>1,4</b>	<b>3.477,8</b>	<b>9,8</b>	<b>11,1</b>	<b>-41,9</b>	<b>257,1</b>
Almería	650,2	2,0	4,6	357,3	1,0	2,9	292,9	274,3
Cádiz	636,2	2,0	-0,1	988,9	2,8	22,4	-352,7	-170,5
Córdoba	278,3	0,9	2,9	219,8	0,6	35,4	58,4	108,1
Granada	154,7	0,5	9,2	134,1	0,4	-3,2	20,5	3,0
Huelva	633,4	2,0	7,8	744,6	2,1	-4,5	-111,2	-191,9
Jaén	95,6	0,3	-19,6	79,7	0,2	-15,9	15,8	24,0
Málaga	276,6	0,9	2,2	324,7	0,9	30,6	-48,1	22,0
Sevilla	710,9	2,2	-4,0	628,6	1,8	13,7	82,4	188,1
<b>ARAGÓN</b>	<b>1.238,9</b>	<b>3,9</b>	<b>-22,3</b>	<b>1.288,3</b>	<b>3,6</b>	<b>-18,0</b>	<b>-49,5</b>	<b>24,0</b>
Huesca	199,5	0,6	0,3	76,6	0,2	-18,4	122,9	105,1
Teruel	67,0	0,2	41,2	22,4	0,1	3,6	44,5	25,8
Zaragoza	972,4	3,0	-27,9	1.189,3	3,4	-18,2	-216,9	-106,9
<b>ASTURIAS, PRINCIPADO DE</b>	<b>483,0</b>	<b>1,5</b>	<b>5,4</b>	<b>438,4</b>	<b>1,2</b>	<b>26,9</b>	<b>44,6</b>	<b>112,8</b>
<b>BALEARS, ILLES</b>	<b>199,0</b>	<b>0,6</b>	<b>45,9</b>	<b>125,6</b>	<b>0,4</b>	<b>12,7</b>	<b>73,4</b>	<b>25,0</b>
<b>CANARIAS</b>	<b>228,2</b>	<b>0,7</b>	<b>6,2</b>	<b>312,2</b>	<b>0,9</b>	<b>-1,6</b>	<b>-83,9</b>	<b>-102,4</b>
Palmas, Las	172,6	0,5	12,5	181,4	0,5	-13,4	-8,7	-55,9
Santa Cruz de Tenerife	55,6	0,2	-9,5	130,8	0,4	21,1	-75,2	-46,5
<b>CANTABRIA</b>	<b>252,5</b>	<b>0,8</b>	<b>-13,4</b>	<b>379,6</b>	<b>1,1</b>	<b>57,9</b>	<b>-127,1</b>	<b>51,3</b>
<b>CASTILLA Y LEÓN</b>	<b>1.762,9</b>	<b>5,5</b>	<b>10,1</b>	<b>1.404,4</b>	<b>4,0</b>	<b>-2,8</b>	<b>358,5</b>	<b>155,4</b>
Ávila	19,7	0,1	115,2	14,9	0,0	-24,8	4,8	-10,7
Burgos	333,4	1,0	1,6	261,3	0,7	1,7	72,1	71,3
León	124,4	0,4	-7,5	101,2	0,3	26,9	23,2	54,7
Palencia	219,0	0,7	-24,2	77,2	0,2	10,2	141,8	218,7
Salamanca	143,3	0,4	46,4	152,1	0,4	-1,0	-8,8	-55,8
Segovia	64,9	0,2	11,4	38,6	0,1	-40,1	26,3	-6,2
Soria	82,1	0,3	73,8	34,0	0,1	8,7	48,1	15,9
Valladolid	747,6	2,3	22,1	707,4	2,0	-6,5	40,1	-144,0
Zamora	28,4	0,1	16,2	17,5	0,0	34,0	11,0	11,4
<b>CASTILLA-LA MANCHA</b>	<b>906,5</b>	<b>2,8</b>	<b>5,4</b>	<b>1.418,5</b>	<b>4,0</b>	<b>0,1</b>	<b>-512,0</b>	<b>-556,8</b>
Albacete	138,3	0,4	16,3	123,3	0,3	13,2	15,0	10,0
Ciudad Real	186,3	0,6	-9,8	71,4	0,2	-14,5	114,8	123,0
Cuenca	83,0	0,3	21,5	32,9	0,1	-36,0	50,1	16,9
Guadalajara	236,9	0,7	4,3	738,1	2,1	-3,3	-501,2	-536,1
Toledo	262,0	0,8	9,5	452,8	1,3	10,5	-190,7	-170,5
<b>CATALUÑA</b>	<b>8.328,0</b>	<b>26,0</b>	<b>0,1</b>	<b>9.225,1</b>	<b>26,1</b>	<b>5,0</b>	<b>-897,1</b>	<b>-466,8</b>
Barcelona	6.424,6	20,1	-0,5	7.303,5	20,6	5,9	-878,9	-440,8
Girona	690,9	2,2	-2,1	391,9	1,1	7,3	299,0	340,8
Lleida	229,4	0,7	-9,5	158,2	0,4	-12,0	71,2	73,5
Tarragona	983,1	3,1	8,6	1.371,5	3,9	1,9	-388,4	-440,4
<b>COMUNITAT VALENCIANA</b>	<b>3.145,5</b>	<b>9,8</b>	<b>-0,8</b>	<b>3.012,8</b>	<b>8,5</b>	<b>5,9</b>	<b>132,7</b>	<b>324,8</b>
Alicante/Alacant	663,1	2,1	11,6	500,7	1,4	3,8	162,4	111,9
Castellón/Castelló	767,4	2,4	-7,1	564,0	1,6	18,2	203,3	349,1
Valencia/València	1.715,0	5,4	-2,0	1.948,1	5,5	3,3	-233,1	-136,2
<b>EXTREMADURA</b>	<b>268,5</b>	<b>0,8</b>	<b>2,8</b>	<b>173,4</b>	<b>0,5</b>	<b>-6,3</b>	<b>95,1</b>	<b>76,2</b>
Badajoz	196,6	0,6	-0,5	86,3	0,2	-18,4	110,3	91,9
Cáceres	71,9	0,2	13,0	87,1	0,2	9,8	-15,2	-15,7
<b>GALICIA</b>	<b>2.473,0</b>	<b>7,7</b>	<b>0,4</b>	<b>1.609,5</b>	<b>4,5</b>	<b>3,6</b>	<b>863,4</b>	<b>910,5</b>
A Coruña	982,1	3,1	-0,1	810,6	2,3	-0,1	171,5	171,8
Lugo	53,3	0,2	23,1	60,2	0,2	14,3	-6,9	-9,4
Ourense	99,8	0,3	-6,9	67,3	0,2	13,3	32,4	47,8
Pontevedra	1.337,8	4,2	0,6	671,4	1,9	6,7	666,4	700,3
<b>MADRID, COMUNIDAD DE</b>	<b>4.088,4</b>	<b>12,8</b>	<b>9,5</b>	<b>8.158,5</b>	<b>23,0</b>	<b>5,1</b>	<b>-4.070,1</b>	<b>-4.024,3</b>
<b>MURCIA, REGIÓN DE</b>	<b>1.065,1</b>	<b>3,3</b>	<b>-5,6</b>	<b>1.015,3</b>	<b>2,9</b>	<b>-20,3</b>	<b>49,8</b>	<b>-144,9</b>
<b>NAVARRA, COMUNIDAD FORAL</b>	<b>916,1</b>	<b>2,9</b>	<b>-6,5</b>	<b>536,9</b>	<b>1,5</b>	<b>-16,8</b>	<b>379,3</b>	<b>334,4</b>
<b>PAÍS VASCO</b>	<b>2.685,8</b>	<b>8,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2.328,4</b>	<b>6,6</b>	<b>10,0</b>	<b>357,4</b>	<b>508,0</b>
Araba/Álava	889,3	2,8	13,1	551,1	1,6	4,3	338,2	258,0
Bizkaia	949,1	3,0	-5,3	1.308,1	3,7	14,0	-359,1	-145,8
Gipuzkoa	847,4	2,7	1,4	469,2	1,3	6,7	378,2	395,8
<b>RIOJA, LA</b>	<b>210,6</b>	<b>0,7</b>	<b>4,6</b>	<b>172,2</b>	<b>0,5</b>	<b>37,3</b>	<b>38,4</b>	<b>75,9</b>
<b>CEUTA</b>	<b>2,3</b>	<b>0,0</b>	<b>185,5</b>	<b>68,4</b>	<b>0,2</b>	<b>4,5</b>	<b>-66,0</b>	<b>-64,6</b>
<b>MELILLA</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>-64,2</b>	<b>4,1</b>	<b>0,0</b>	<b>-5,0</b>	<b>-3,9</b>	<b>-3,8</b>
<b>TOTAL COMERCIO DECLARADO</b>	<b>31.973,1</b>	<b>100,0</b>	<b>0,4</b>	<b>35.397,9</b>	<b>100,0</b>	<b>3,5</b>	<b>-3.424,9</b>	<b>-2.350,1</b>

En esta tabla extraída del Informe mensual de Comercio Exterior de febrero de 2025 publicado por el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa se representan las exportaciones e importaciones de España desglosadas por comunidades autónomas y provincias.

La comunidad que más exporta es con mucha diferencia Cataluña, duplicando a Madrid, la segunda.

Entre estas dos regiones se exporta casi el 40% del total nacional pero ambas presentan un saldo negativo.

Esto se debe a que son grandes núcleos de consumo y juegan un papel clave como centros logísticos para distribuir las importaciones por el resto de la península, por lo que no es algo necesariamente negativo.

Como ya hemos visto anteriormente la mayor parte de las exportaciones de España son los productos agrícolas y ganaderos, es por ello que las comunidades autónomas con gran presencia en este sector, como Galicia, Castilla y León o la Comunidad Valenciana, por ejemplo, son las que presentan saldos positivos.

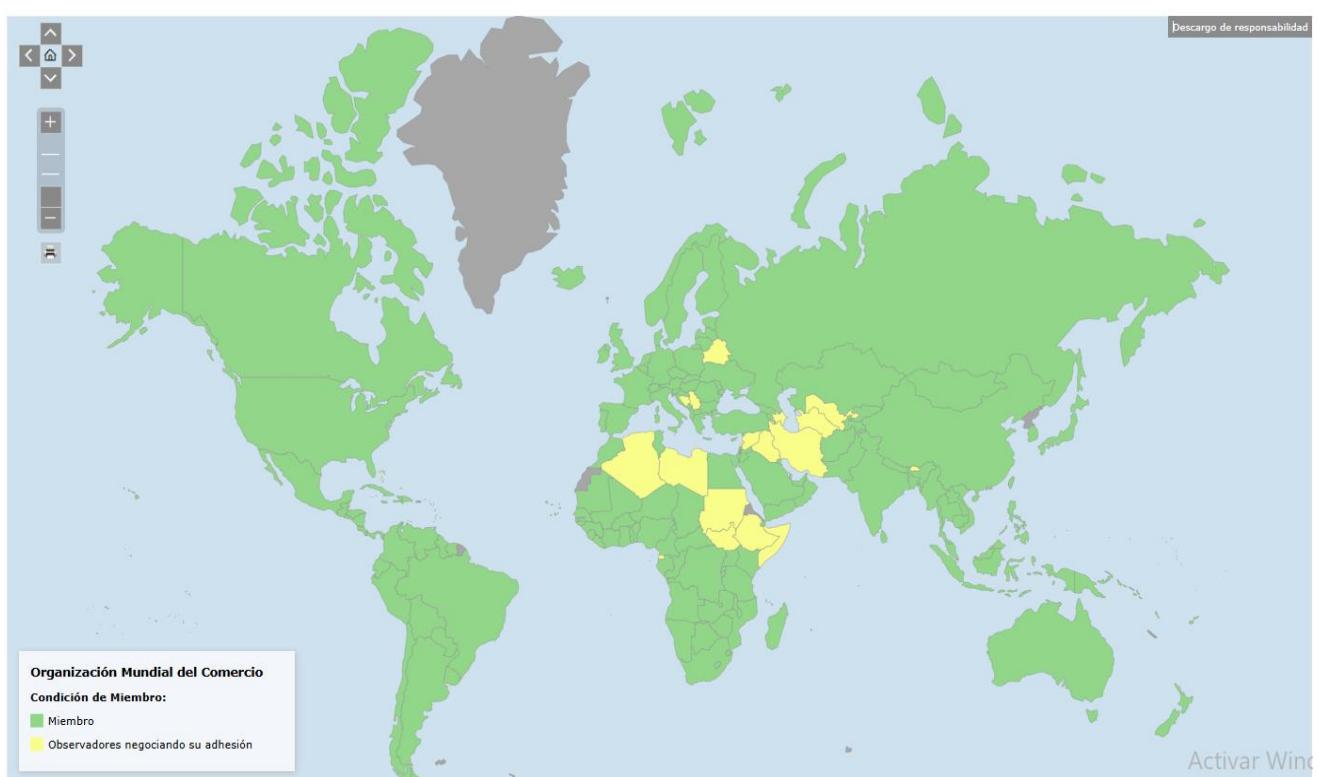
Tras analizar estos sucesos y el resto de comunidades autónomas y provincias salta a la vista una clara desigualdad entre estas y la focalización del comercio internacional.

## 6-Mecanismos del comercio internacional

La organización más importante del comercio internacional es el la OMC.

*La OMC (Organización Mundial del Comercio) administra el sistema mundial de normas comerciales y ayuda a los países en desarrollo a mejorar su capacidad para comerciar. Asimismo, constituye un foro al que acuden sus Miembros para negociar acuerdos sobre comercio y resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros. El objetivo general de la OMC es ayudar a sus Miembros a utilizar el comercio como medio para elevar los niveles de vida, crear empleo y mejorar la vida de las personas.*

Gráfico 10: Mapa de países que pertenecen a la OMC o están en proceso



Como se puede apreciar en este mapa obtenido de la propia página de la OMC prácticamente la totalidad del mundo forma parte de esta organización o está en proceso de ello.

## ¿Qué busca la OMC?

- Mejorar la vida de las personas:

El objetivo fundamental de la OMC es mejorar el nivel de bienestar de la población en todo el mundo. En el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC se reconoce que la actividad comercial debe tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y a aumentar los ingresos reales, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales.

- Apertura del comercio

Reducir los obstáculos al comercio es una forma evidente de fomentar el comercio; esos obstáculos pueden consistir en derechos de aduana (aranceles) o en medidas como la prohibición de las importaciones o la fijación de contingentes que restringen selectivamente las cantidades.

- Competencia leal

Se desalientan las prácticas desleales, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su valor normal para obtener una mayor participación en el mercado. Las cuestiones son complejas, y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y la manera en que los Gobiernos pueden responder, especialmente imponiendo derechos de importación adicionales calculados para compensar los perjuicios causados por el comercio desleal.

- Protección del medio ambiente

Los Acuerdos de la OMC permiten a los Miembros adoptar medidas para proteger no solo la salud de las personas y la sanidad animal y vegetal, sino también el medio ambiente. No obstante, esas medidas deben aplicarse por igual a las empresas nacionales y a las empresas extranjeras: los Miembros no deben utilizar las medidas de protección del medio ambiente como un medio de crear obstáculos discriminatorios al comercio.

- Alianzas

La OMC mantiene un diálogo regular con la sociedad civil, los sindicatos, las universidades y la comunidad empresarial para mejorar la cooperación y forjar alianzas. La iniciativa "Diálogos sobre el Comercio" de la OMC y el Foro Público anual constituyen una plataforma para que la sociedad civil y los grupos

empresariales examinen la evolución más reciente del comercio mundial y propongan medios con el fin de mejorar el sistema multilateral de comercio.

Además de los acuerdos alcanzados por organizaciones internacionales como la UE y la OMC también existen contratos estandarizados para facilitar la organización y la responsabilidad en los intercambios internacionales, los INCOTERMS.

Los INCOTERMS (International Commercial Terms) son un conjunto de normas internacionales publicadas por la Cámara de Comercio Internacional. Fueron creados por primera vez en 1936 y se actualizan cada cierto tiempo para adaptarse a la evolución del comercio global. La versión más reciente es Incoterms 2020.

Gracias a ellos se concretan:

- **El reparto de los gastos:** el vendedor sabe hasta qué momento y lugar debe asumir los gastos que ocasiona el contrato de compraventa.
- **La transmisión del riesgo:** el comprador conoce a partir de qué momento y lugar corren por su cuenta los riesgos en que incurren las mercancías durante el transporte.
- **El lugar de entrega de la mercancía:** los Incoterms señalan el lugar exacto donde el vendedor debe depositar la mercancía y el comprador recogerla.

Se dividen en 4 grupos:

#### **Grupo E: Entrega directa a la salida**

- **EXW: Entrega en fábrica (lugar convenido).** El vendedor pone a disposición del comprador las mercancías en sus propios almacenes.

#### **Grupo F: Sin pago del transporte principal**

- **FCA: Franco transportista (lugar convenido).** El vendedor se obliga a entregar la mercancía poniéndola a disposición del transportista nombrado por el comprador en un punto convenido.
- **FAS: Franco al costado del buque (puerto de carga convenido).** El vendedor se obliga a entregar la mercancía colocándola al costado del buque en el muelle del puerto de embarque acordado.

- **FOB: Franco a bordo (puerto de carga convenido).** El vendedor pone a disposición del comprador la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque fijado.

#### **Grupo C: Con pago del transporte principal**

- **CFR: Coste y flete (puerto de destino convenido).** El vendedor paga los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido.
- **CIF: Coste, seguro, flete (puerto de destino convenido).** El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR y además paga el seguro de la mercancía durante el transporte.
- **CPT: Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).** El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino convenido.
- **CIP: Transporte y seguros pagados hasta (lugar de destino convenido).** El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, y también paga el seguro del transporte de la mercancía.

#### **Grupo D: Entrega directa en el punto de llegada**

- **DAT: Entrega en terminal.** El vendedor entrega la mercancía, una vez descargada del medio de transporte utilizado, y la pone a disposición del comprador en la terminal de destino convenida.
- **DAP: Entrega en lugar.** El vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado con el comprador, incluyendo todos los gastos asociados a la descarga de la mercancía del medio de transporte empleado.
- **DDP: Entregado con derechos pagados (lugar de destino convenido).** Con las mismas obligaciones que bajo DAP, pero además el vendedor paga los derechos e impuestos de la importación de la mercancía.

## 7-Infraestructura española

La mayoría del movimiento de mercancías que entra o sale del territorio español lo hace por vía marítima, en concreto por el mediterráneo donde los puertos que destacan son:

- Puerto de Algeciras (Andalucía)
- Puerto de Valencia (Comunidad Valenciana)
- Puerto de Barcelona (Barcelona)

De estos tres el que más mercancía recibe es el de Valencia, con un 40% del total de las importaciones marítimas, aunque el que más volumen total mueve es el de Algeciras, por el que pasa 1 de cada 5 contenedores que entra o sale del país.

En el océano Atlántico el puerto más destacado es el de Bilbao, que mueve aproximadamente un 6% del total del movimiento de mercancías marítimo de España.

Por tierra el 85% de las mercancías entran o salen por carretera, sobre todo hacia el norte para comerciar con nuestros mayores socios, los países de la UE, aunque el comercio con Portugal se hace en su mayoría por este medio y también origina mucho tránsito de bienes.

El ferrocarril es la segunda opción más utilizada para el transporte de mercancías por tierra.

Las principales estaciones ferroviarias de tráfico de mercancías son:

- Puerto de Barcelona
- Madrid-Abroñigal
- Terminal ferroviaria del Puerto de Bilbao
- PLAZA en Zaragoza

Por último las mercancías transportadas en avión representan un porcentaje ínfimo pero tienen un gran valor añadido.

Suelen ser medicamentos, productos electrónicos y microcomponentes.

Los mayores aeropuertos son: Madrid-Barajas, Barcelona-El Prat, Zaragoza y Vitoria-Foronda.

## 8-Caso Miguel Vergara

*Grupo Miguel Vergara:*

*La mejor carne del mundo por su calidad, compromiso y bienestar animal.*

*Grupo Miguel Vergara es mucho más que carne de vacuno. Aúna la tradición heredada de un negocio familiar dedicado a la ganadería al que ha aplicado los más altos estándares de calidad y excelencia para constituir una empresa líder del sector cárnico que realiza el proceso productivo global, desde el campo a la mesa.*

Con el objeto de conocer cómo es el proceso de internacionalización y la logística en una empresa española y de tanta relevancia como lo es Miguel Vergara procederemos a realizar algunas preguntas a D. Fernando Rodríguez, exdirector de recursos humanos de Miguel Vergara (2016-2024)

**P: ¿Dónde se encuentran vuestros principales clientes?**

R: Actualmente el cliente es en su mayoría nacional, si bien se está apostando por la internacionalización y el mercado internacional ocupa cada vez más volumen.

Dentro de los clientes internacionales los que más volumen de exportación representan se encuentran Europa, concretamente en Grecia, Italia y Alemania.

Fuera de Europa, Japón es un mercado que valora mucho nuestro producto y actualmente se está expandiendo el mercado en medio oriente a raíz del mundial de Catar 2022.

**P: ¿Cómo se llega a estos mercados?**

El inicio de los mercados mediterráneos se da cuando distribuidores locales contactan con nosotros, se les envía muestras y tras la aceptación del mercado en pequeñas cantidades se ha ido creciendo en volumen.

Para Alemania y la zona de centro Europa los clientes se encuentran acudiendo a Anuga y Sial, se les envía una muestra y según el funcionamiento del producto se va ajustando el volumen.

En el caso de Japón acudimos a Fudex y Sial en Shanghái, y se sigue el mismo procedimiento.

Nosotros patrocinábamos a la selección española de futbol, entonces la alimentación de los jugadores y cuerpo técnico se lleva desde España y concretamente la carne de vacuno la proporcionaba Miguel y así tras darse a conocerse allí comenzaron a llamar distribuidores, es un mercado que experimentó un boom y ahora mismo se ha estabilizado. Como curiosidad es una zona en la que pusimos los márgenes de beneficios en franjas muy altas y el distribuidor local nos recomendó que lo subiéramos todavía más para pagar sobornos en aduanas, que no había problemas de dinero allí.

**P: ¿Qué clase de cliente es el cliente internacional?**

R: El cliente internacional se basa en distribuidores locales y si en algún caso nos contactaba el consumidor final le ponemos en contacto con el distribuidor.

**P: ¿Cómo se hacen los envíos al extranjero?**

R: Los primeros envíos a Europa se realizaban por empresas de transportes que además garantizan la cadena de frío hasta el puerto en tráiler para su envío.

A Alemania el envío llega directamente en el propio camión.

Para los mercados asiáticos se hace el envío en barco, que pasa por el canal de Suez y posteriormente se dirige a su destino, si es Japón atravesando el Índico y si es Catar rodeando la península arábiga.

**P: ¿Os planteáis entrar en el mercado Latinoamericano?**

R: El mercado sudamericano no se plantea sobre todo por la tradición de carne de vacuno que hay en Argentina, que hace muy difícil competir con las empresas locales en precio en un mercado tan asentado y con clientes fidelizados y estabilizados.

**P: ¿Cuál es vuestra previsión de futuro?**

R: El futuro pasa por enfocarse en la internacionalización, ofrecer un producto de calidad y homogéneo.

## 9-Conclusiones

- España es un país extremadamente dependiente del exterior, sobre todo en materia energética.
- Los sectores en los que España es potencia están claramente definidos: Productos agrícolas, ganaderos y sector automovilístico.
- Nuestros mayores socios se encuentran en Europa.
- El saldo de la balanza comercial es negativo y no hay indicios de cambio.
- Las exportaciones de España son productos finalizados con valor añadido.
- La mayor parte de las importaciones consiste en materias primas.
- España se beneficia enormemente de los acuerdos alcanzados por la UE.
- El comercio internacional es una herramienta no solo de materia económica sino geopolítica y diplomática.
- Organizaciones como la UE y la OMC son extremadamente útiles a la hora de alcanzar acuerdos comerciales internacionales.
- El tránsito marítimo es de vital importancia para España.

## 10-Bibliografía

Banco Santander:

Página de Inicio: <https://www.santander.com/es/home> (recuperada el 24/06/2025)

Qué son los Incoterms: <https://www.bancosantander.es/glosario/incoterms> (recuperada el 24/06/2025)

Comisión Europea:

Página inicial: [https://commission.europa.eu/index\\_es](https://commission.europa.eu/index_es) (recuperada el 11/06/2025)

Acuerdos comerciales UE: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements\\_en?prefLang=es&etrans=es](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements_en?prefLang=es&etrans=es) (recuperada el 11/06/2025)

Datosmacro:

Página de inicio: <https://datosmacro.expansion.com/> (recuperada el 24/06/2025)

Información sobre España: <https://datosmacro.expansion.com/paises/espana> (recuperada el 24/06/2025)

Diario del Puerto:

Página inicial: <https://www.diariodelpuerto.com/> (recuperada el 24/06/2025)

*El Muelle Prat y Madrid-Abroñigal lideran el tráfico ferroviario intermodal en España:* <https://www.diariodelpuerto.com/ferroviario/el-muelle-prat-y-madrid-abronigal-lideran-el- trafico-ferroviario-intermodal-en-espana-JPGD15785847014873200?> (recuperada el 24/06/2025)

Entrevista a Fernando Rodríguez, ex director de RR. HH. en Miguel Vergara 2016-2024. Realizada el 14/06/2025.

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa:

Página inicial: <https://portal.mineco.gob.es/es-es/Paginas/index.aspx> (recuperada el 10/06/2025)

Indicadores e informes: <https://portal.mineco.gob.es/es-es/economia y empresa/Economia/InformesMacro/Paginas/Economia/InformesMacro.aspx> (recuperada el 10/06/2025)

Informe mensual de comercio exterior del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa de febrero:

[https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes\\_Estadisticas/Historico\\_Informes/Mensuales/2025/2025-02\\_Informe\\_Mensual\\_Comercio\\_Exterior.pdf](https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Historico_Informes/Mensuales/2025/2025-02_Informe_Mensual_Comercio_Exterior.pdf) (recuperado el 25/05/2025)

Acuerdos comerciales de España:

<https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/Paginas/acuerdos.aspx> (recuperada el 10/06/2025)

Acuerdos de Libre Comercio:

<https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Aranceles/Paginas/acuerdos-libre-comercio.aspx> (recuperada el 10/06/2025)

Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible:

Página de Inicio: <https://www.transportes.gob.es/> (recuperada 24/06/2025)

Transporte por Carreteras: <https://www.transportes.gob.es/carreteras> (recuperada 24/06/2025)

Transporte ferroviario: <https://www.transportes.gob.es/ferroviario> (recuperada 24/06/2025)

Puertos del Estado: <https://www.puertos.es/> (recuperada 24/06/2025)

Tráfico de mercancías vía marítima 2024: <https://www.puertos.es/comunicacion/el-trafico-de-mercancias-por-los-puertos-de-interes-general-cierra-2024-con-mas-de-5577-millones-de-toneladas?> (recuperada 24/06/2025)

Organización de Estibadores Portuarios de Barcelona:

Página inicial: <https://oepb.org/weboficial/> (recuperada el 13/06/2025)

*Algeciras fue el segundo puerto que más creció en importaciones en España en 2022:*  
[https://www.oepb.org/web/2023/02/06/algeciras-fue-el-segundo-puerto-que-mas-crecio-en-importaciones-en-espana-en-2022/?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.oepb.org/web/2023/02/06/algeciras-fue-el-segundo-puerto-que-mas-crecio-en-importaciones-en-espana-en-2022/?utm_source=chatgpt.com) (recuperada el 13/06/2025)

### Organización Mundial de Comercio:

Página de Inicio: <https://www.wto.org/indexsp.htm> (recuperada el 20/06/2025)

Qué es: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/who\\_we\\_are\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm) (recuperada el 20/06/2025)

Funciones y objetivos: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/what\\_we\\_do\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm) y [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/what\\_stand\\_for\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_stand_for_s.htm) (recuperada el 20/06/2025)

Países miembros: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/org6\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm) (recuperada el 20/06/2025)

### Periódico El Economista:

*Zaragoza consolida su posición como tercer aeropuerto de carga tras crecer el 40%:*

[https://www.eleconomista.es/transportes-turismo/noticias/13169166/01/25/zaragoza-consolida-su-posicion-como-tercer-aeropuerto-de-carga-tras-crecer-el-40.html?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.eleconomista.es/transportes-turismo/noticias/13169166/01/25/zaragoza-consolida-su-posicion-como-tercer-aeropuerto-de-carga-tras-crecer-el-40.html?utm_source=chatgpt.com) (recuperado el 14/06/2025)

### Puerto de Bilbao:

Resultados: <https://www.bilbaoport.eus/la-autoridad-portuaria/resultados/> (recuperada el 13/06/2025)

PDF de resultados, rueda de prensa 02/02/2024: <https://www.bilbaoport.eus/wp-content/uploads/2024/05/Power-balance-2023-puerto-de-Bilbao-2-febrero-24.pdf> (recuperado el 13/06/2025)

### Puerto de Valencia:

Página general: <https://www.valenciaport.com/> (recuperada el 18/06/2025)

Informe de mayo de 2025: <https://www.valenciaport.com/los-traficos-de-valenciaport-registran-un-ligero-descenso-en-el-mes-de-mayo/> (recuperada el 18/06/2025)