

05

Miguel Ángel González Simón y Rocío Arroyo González
Funcas



Los acuerdos comerciales de la UE y las exportaciones de bienes: la diferenciación española

La red de acuerdos comerciales de la UE no es homogénea entre los Estados miembros. Las exportaciones españolas de bienes están más expuestas a esa red que la media europea y responden con mayor intensidad cuando los acuerdos entran en vigor. La composición de esa respuesta también es diferente. Cuando los acuerdos involucran a mercados próximos y alejados con vínculo histórico o lingüístico, la intensificación de los flujos preexistentes explica la mayor parte de ese dinamismo. Cuando son países alejados sin esa relación previa, el crecimiento se concentra en la incorporación de nuevos productos a la cesta exportadora. Esta descomposición sugiere que el potencial exportador de los acuerdos recientes depende del perfil del socio firmante.

Introducción

La Unión Europea (UE) ha acelerado su agenda de acuerdos comerciales con terceros países como respuesta al deterioro del entorno comercial multilateral. Esta red busca cumplir una doble función de transmisión de reglas y estándares europeos y de apertura de nuevos mercados a las empresas de la UE. Sin embargo, la firma de acuerdos no garantiza, por sí sola, su cumplimiento y sus efectos pueden ser diferentes entre los Estados miembros.

España destina el 37 % de su PIB a las ventas al exterior, pero presenta un déficit de bienes con aquellos países que no pertenecen a la UE. Además, presenta una exposición comercial con estos terceros países diferente del resto de la UE, ya que muestra una elevada vinculación a mercados con relación colonial o lingüística. Esta singularidad plantea la cuestión de si los acuerdos comerciales de la UE generan efectos diferenciados para las exportaciones españolas de bienes y, en particular, si contribuyen a ampliar la cesta de productos exportados o si, por el contrario, intensifican los flujos existentes.

Este artículo examina el papel de los acuerdos comerciales de la UE en la evolución de las exportaciones españolas de bienes, comparando el caso español con el del resto de la UE.

Exposición española a la red de acuerdos

Un primer acercamiento para comprender la posición española frente al exterior proviene de la evolución temporal de su balanza por cuenta corriente. El período posterior a la crisis financiera ha sido un punto de inflexión en España, ya que su signo pasó a ser superavitario y ha mantenido ese signo desde entonces (en 2025, se sitúa en el 2,9 % del PIB). Si bien los servicios han tenido un

papel fundamental en la reversión del signo, los bienes también han contribuido notablemente por la reducción del déficit de su balanza (Hidalgo y Steinberg, 2023). Este incremento en la orientación exportadora de la economía española se ve reflejado en la proporción de la producción interna destinada al extranjero, que ha aumentado 8 puntos del PIB entre el 2000 y el 2025.

A pesar de esta vocación hacia el exterior, la economía española se sustenta principalmente en el mercado interior europeo, donde las ventas de bienes exceden a las compras de bienes en un 1,5 % del PIB. Y, por el contrario, mantiene un déficit de bienes elevado con el resto del mundo (-4,4 % del PIB).

El comercio con socios europeos y el resto del mundo no son alternativas excluyentes. El mercado único proporciona escala, integración productiva y una base estable de demanda, mientras que la apertura hacia terceros países permite aprovechar ventajas competitivas específicas y diversificar la exposición geográfica de las exportaciones.

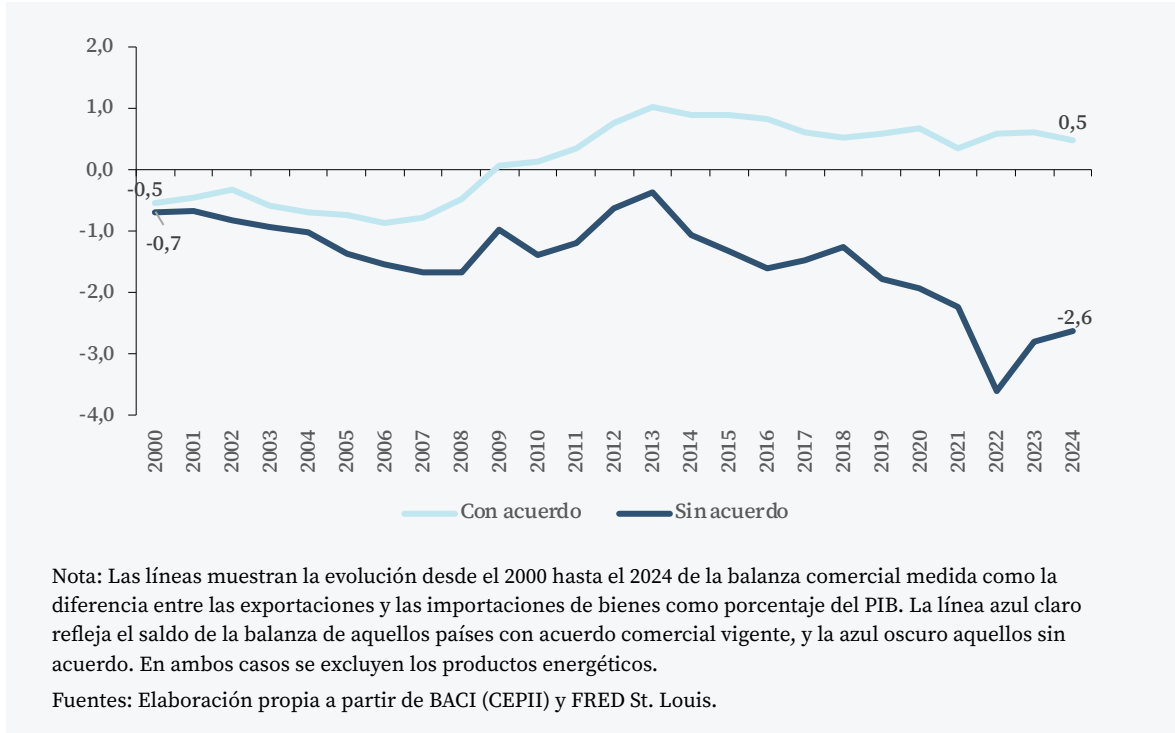
Además, un déficit comercial de bienes no es, por sí mismo, un indicador de mal desempeño, ya que podría reflejar patrones de especialización productiva y convivir con una posición exterior equilibrada, como en el caso español. La cuestión analítica relevante es, por tanto, su composición y las herramientas que pueden modificarlo, entre las que destacan los acuerdos comerciales.

El gráfico 1 muestra el saldo de la balanza de bienes, excluidos los productos energéticos, distinguiendo entre países con y sin acuerdo comercial. Se excluye del análisis el Reino Unido porque su acuerdo es el resultado del Brexit, que supone un movimiento desde el mercado único hacia un régimen con barreras.

Gráfico 1

Saldo de la balanza española de bienes no energéticos según estatus comercial del socio, 2000-2024

Porcentaje del PIB



El saldo de la balanza de bienes con socios con acuerdo se ha mantenido alrededor del equilibrio desde el año 2000, y se sitúa en zona de ligero superávit de forma persistente desde 2009. Por el contrario, el saldo con países sin acuerdo presenta una trayectoria de deterioro sostenido, desde el -0,7 % del PIB en el año 2000, que era similar a los países con acuerdo, hasta el -2,6 % en 2024, con una caída pronunciada a partir de 2018. China concentra una parte considerable de ese déficit, pero las conclusiones se mantienen cualitativamente similares cuando lo excluimos del análisis. La asimetría, por tanto, no responde a un episodio puntual, sino a una divergencia sostenida entre los socios según su estatus respecto a la red de acuerdos comerciales de la UE. Aunque el signo de la balanza refleja

esa asimetría, el análisis que sigue se centra en las exportaciones. El motivo es que los acuerdos comerciales reducen los costes de acceso al mercado del socio para las empresas europeas, y a la inversa, pero la evolución de las importaciones europeas está también condicionada por la demanda interna y la composición de la oferta de la contraparte. Arjona et al. (2026) abordan la perspectiva importadora y documentan un desplazamiento de las importaciones de la UE hacia socios con acuerdo en el período reciente.

Los Estados miembros se enfrentan a las mismas condiciones frente a terceros países y las diferencias en el desempeño dependen de la estructura de su comercio, de su especialización sectorial y de la composición geográfica de sus

socios. La red de acuerdos comerciales de la UE cubre más de 80 países, de los que 38 acuerdos han entrado en vigor desde el año 2000 hasta 2024. Tiene un perfil relativamente homogéneo desde una perspectiva geográfica, y su entrada en vigor se ha producido de manera continuada a lo largo del siglo XXI.

El análisis que se presenta en el resto del documento se centra en los acuerdos que entraron en vigor desde el año 2000 hasta 2024 y sigue la taxonomía propuesta por Arjona et al. (2026), según la cual se pueden agrupar en: i) socios próximos geográficamente (*Vecindad*); ii) socios alejados geográficamente (*No vecindad*), y iii) socios que no tienen un acuerdo en vigor en el período analizado (*Sin acuerdo*). Por lo

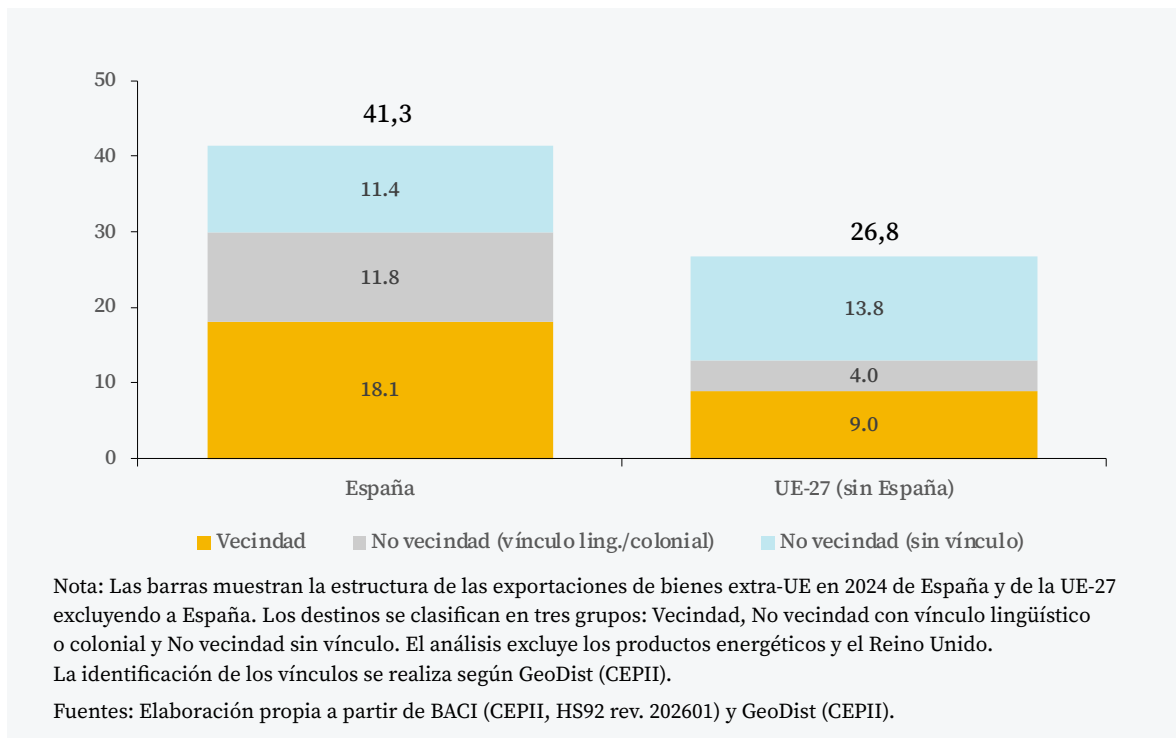
tanto, en el presente análisis, países como los pertenecientes a la AELC (en inglés, EFTA) pertenecen al grupo *Sin acuerdo* por ser previo al 2000. Tampoco forman parte del estudio Estados Unidos ni China por no tener acuerdo comercial en vigor. Se incorpora, además, una dimensión que refleja la relación colonial y lingüística de España con terceros países para representar la relevancia de este ámbito en la actividad exportadora. Este criterio se aplica de forma simétrica para España y el resto de la UE para poder realizar la comparación sobre un mismo conjunto de mercados.

El patrón exportador de bienes a terceros países revela diferencias notables entre España y el resto de la UE (gráfico 2). Las exportaciones

Gráfico 2

Composición de las exportaciones extra-UE de bienes por tipo de socio, 2024

Porcentaje sobre exportaciones extra-UE de bienes no energéticos



de productos españoles presentan una composición geográfica más sesgada hacia los socios con acuerdo que han entrado en vigor desde el 2000 (41,3 %), que la de los otros Estados miembros (26,8 %). España tiene, en proporción, más comercio expuesto a los acuerdos, aunque esa mayor exposición no anticipa, por sí sola, si se traducen en un mayor beneficio.

|
*Entre los socios con acuerdo,
 las exportaciones españolas de bienes
 presentan una mayor exposición
 que las del resto de la UE hacia los países
 geográficamente próximos (18,1 % frente
 al 9,0 % en la UE) y del grupo
 de No vecindad con vínculos de idioma
 o coloniales (11,8 % frente
 al 4,0 % en la UE)*
 |

Entre los socios con acuerdo, las exportaciones españolas de bienes presentan una mayor exposición que las del resto de la UE hacia los países geográficamente próximos (18,1 % frente al 9,0 % en la UE) y del grupo de *No vecindad* con vínculos de idioma o coloniales (11,8 % frente al 4,0 % en la UE), reflejo de las relaciones comerciales con vinculaciones coloniales o de idioma, características que potencialmente reducen los costes de acceso a esos mercados. Por su parte, la exposición de las ventas de bienes a aquellos países más alejados sin vínculos históricos ni de idioma con España es superior en los otros Estados miembros (11,4 % en España y el 13,8 % en la UE).

Estas diferencias condicionan cómo los acuerdos comerciales pueden afectar a las exportaciones de cada Estado miembro. Así, sus efectos podrían diferir no solo en magnitud, sino también en su composición. A continuación, examinamos si esta mayor exposición española frente

a los demás Estados miembros a los acuerdos se traduce en un mayor dinamismo tras su entrada en vigor y cómo se materializa.

La respuesta exportadora a los acuerdos

Los estudios coinciden en que el efecto medio de un acuerdo de liberalización del comercio afecta positivamente a los flujos económicos bilaterales y es robusto a la metodología empleada. Baier y Bergstrand (2007) corrigen por la endogeneidad en la elección de los acuerdos y estiman que, en promedio, duplican el comercio bilateral en diez años. Nagengast y Yotov (2025) examinan la entrada en vigor escalonada de los acuerdos y estiman que el efecto es incluso superior.

La evidencia para los acuerdos comerciales europeos está relacionada principalmente con estudios de caso concretos. Jung (2023) encuentra que las exportaciones habrían crecido un 39 % de forma acumulada en cinco años como consecuencia del acuerdo con Corea del Sur. Van der Vorst (2025), por su parte, estudia la efectividad del acuerdo con Japón y sostiene que esta depende del aprovechamiento de las ventajas arancelarias por parte de los exportadores. Estos documentos establecen referencias cuantitativas para acuerdos concretos, pero no recogen una lectura agregada de los mismos.

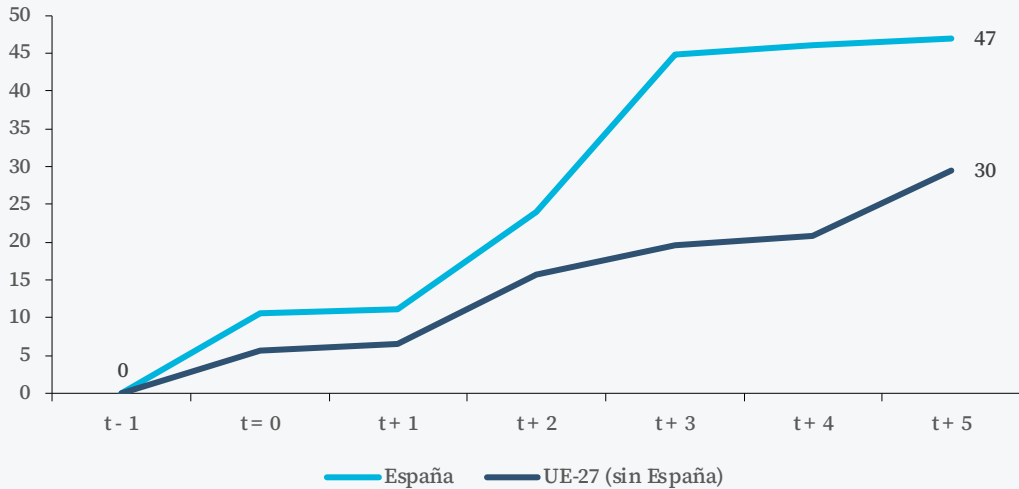
La contribución de este artículo es precisamente examinar, en primer lugar, si la entrada en vigor de los acuerdos está relacionada con un mayor dinamismo en las exportaciones de bienes. Y, en segundo lugar, cómo se explica ese dinamismo.

El gráfico 3 representa la evolución de las exportaciones de bienes no energéticos en torno a la entrada en vigor de los acuerdos comerciales. Cada acuerdo se pondera por el volumen de ventas del país exportador al socio en el año anterior

Gráfico 3

Tasa de variación acumulada de las exportaciones extra-UE de bienes no energéticos en torno a la entrada en vigor de los acuerdos comerciales, 2000-2024

Porcentaje, variación acumulada respecto a t-1



Nota: Las líneas muestran el crecimiento acumulado de las exportaciones de bienes no energéticos en términos porcentuales respecto al año previo a la entrada en vigor del acuerdo comercial (t-1). El ejercicio incorpora aquellas transacciones que superan los 100.000 dólares y tienen observaciones para al menos dos años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo.

Fuente: Elaboración propia a partir de BACI (CEPII, HS92 rev. 202601).

a la entrada en vigor del acuerdo, reflejando su importancia. Para el análisis se aplica, además, un umbral mínimo de exportaciones de cien mil dólares y un criterio de persistencia de dos años de forma simétrica en el período previo y posterior al acuerdo, con el fin de evitar que flujos puntuales distorsionen los resultados.

|
Los acuerdos muestran una relación positiva con las exportaciones españolas de bienes, mayor que el resto de la UE
 |

El objetivo es ilustrar si los acuerdos están relacionados con una aceleración de las exportaciones hacia los destinos con los que se firman. Este ejercicio no constituye una estimación causal,

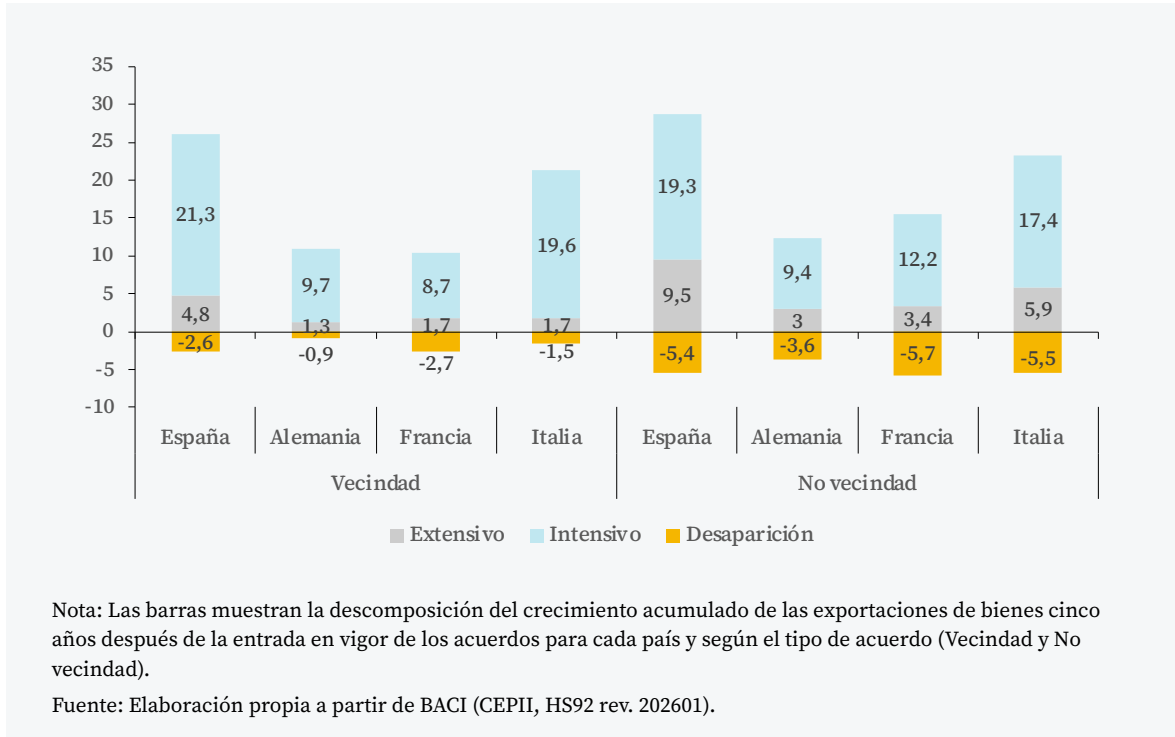
ya que la entrada en vigor de los acuerdos puede coincidir con otros factores que afectan al comercio bilateral. No obstante, la comparación entre exportaciones de bienes bajo las mismas condiciones comerciales, por un lado, y respecto a los mismos socios antes del acuerdo, por otro, permite aproximar patrones diferenciados de forma razonable.

Las dos trayectorias muestran un comportamiento dinámico desde la entrada en vigor de los acuerdos, consistente con una aportación positiva sobre las exportaciones de bienes de las empresas europeas. No obstante, las exportaciones de bienes españolas responden con mayor intensidad que las del resto de la UE. Esta divergencia no aparece desde el inicio. Las dos áreas crecen a tasas similares los dos primeros años y empiezan

Gráfico 4

Descomposición del crecimiento acumulado a cinco años de las exportaciones extra-UE de bienes no energéticos por grupo de destino

Puntos porcentuales



a separarse desde ese momento. Los países que más contribuyen son México y Argelia y, entre los sectores, destacan las aportaciones de maquinaria y reactores y los vehículos automóviles. En conjunto, los resultados muestran una divergencia en las exportaciones de bienes de España y los demás Estados miembros una vez los acuerdos entran en vigor. No obstante, estos resultados no permiten distinguir si la mayor respuesta española se explica por una profundización de los productos ya exportados o por la incorporación de nuevos productos a la cesta exportadora.

El crecimiento exportador puede materializarse a través de dos canales con implicaciones diferentes. Por una parte, las empresas pueden

incrementar el volumen de productos que ya exportan a un mercado, profundizando las relaciones comerciales existentes (margen intensivo). Por otra, pueden incorporar nuevos bienes a su cesta exportadora, ampliando la base de bienes que venden al exterior. Esta segunda vía, el margen extensivo, es particularmente relevante desde el punto de vista de política comercial, porque representa en torno al 60 % de las exportaciones de las grandes economías (Hummels y Klenow, 2005).

Para diferenciar entre ambos márgenes, el gráfico 4 representa la descomposición del crecimiento de las exportaciones de bienes tras la entrada en vigor de los acuerdos. El margen extensivo muestra la contribución de productos

que no se exportaban al socio antes del acuerdo y que se venden de forma persistente tras su entrada en vigor (al menos dos años). El margen intensivo captura la variación en el volumen de los productos que ya se exportaban a ese país, mientras que las desapariciones reflejan la contribución de los productos que dejan de exportarse a esos destinos. En este ejercicio, y por coherencia, se aplican los mismos filtros que el gráfico 3 de umbral mínimo y persistencia.

La descomposición del crecimiento exportador revela un patrón común a las cuatro grandes economías. El margen intensivo es el principal segmento que explica el crecimiento en todos los casos, mientras que el margen extensivo registra una aportación más acotada. En términos agregados, el patrón italiano es el más parecido al español, mientras que Alemania y Francia muestran un menor dinamismo de sus exportaciones de bienes asociado a los acuerdos.

En Vecindad, España alcanza un crecimiento neto de un 23,5 % frente al 10,1 % de Alemania, el 7,7 % de Francia y el 19,8 % de Italia. Este resultado se concentra en el margen intensivo, que aporta 21,3 puntos porcentuales (p. p.) en el caso español y marca la mayor distancia respecto a Alemania (9,7 p. p.) y Francia (8,7 p. p.). Esa contribución está explicada principalmente por Argelia y Marruecos (70 %), y por sectores las aportaciones están relativamente diversificadas, aunque destacan el sector del hierro y el acero y el de los vehículos automóviles.

En No vecindad, el crecimiento agregado de las exportaciones de bienes españolas (23,4 %) es similar al de Vecindad, mientras que el resto de las grandes economías europeas se sitúa entre el 8,8 % y el 17,8 %. Las diferencias del crecimiento agregado entre los cuatro países son más reducidas, pero su composición no. La aportación del margen extensivo en el caso español

asciende a 9,5 p. p., mientras que la de sus homólogos europeos se sitúa entre 3 p. p. y 5,9 p. p.

La descomposición por vínculos históricos o lingüísticos revela que estos son más relevantes para el margen intensivo, ya que explican el 71,7 % de su aportación (13,8 p. p.). Chile y, especialmente, México son los países que más contribuyen a este resultado. Por sectores, destacan el de maquinaria y reactores y los vehículos automóviles.

Por su parte, el margen extensivo depende en mayor medida de acuerdos firmados con países sin vínculo. Estos acuerdos explican el 64,2 % de la aportación del margen extensivo, 6,1 p. p. Esta contribución, por sí sola, supera el margen extensivo total de sus homólogos europeos. Corea del Sur, Singapur y Japón concentran el resultado del caso español, y por sectores destacan el hierro y el acero y la electrónica.

El segmento de desaparición refleja relaciones producto-mercado preexistentes que dejan de operar tras la entrada en vigor del acuerdo, y en los cuatro países opera como contrapeso, siendo su magnitud mayor en No vecindad.

|
*El crecimiento en los mercados con
vínculo se explica principalmente por la
intensificación de flujos preexistentes,
mientras que en los mercados sin vínculo
predomina la entrada de nuevos productos*
|

Los resultados ponen de relieve que el dinamismo exportador de España no solo depende más de No vecindad que sus homólogos europeos. Su composición también es distinta. La diferenciación opera por dos canales asimétricos en función del vínculo histórico o lingüístico. Los mercados con vínculo concentran la

intensificación de flujos preexistentes, mientras que los mercados sin vínculo explican la mayor parte de la entrada de nuevos productos. Esta descomposición sugiere que los acuerdos futuros pueden operar por vías diferentes en función de las características del país o área firmante.

Los acuerdos muestran una relación positiva con las exportaciones españolas de bienes, mayor que en el resto de la UE, y su composición por márgenes y áreas geográficas también es diferente. Esa contribución es coherente con la asimetría observada en el gráfico 1, pero no la explica en su totalidad. Además, parte del diferencial entre España y los otros Estados miembros podría reflejar factores que no están capturados en el análisis, como la especialización productiva. El estudio identifica, por tanto, la relación de la red de acuerdos con el patrón exportador español, no la totalidad de los determinantes de su balanza de bienes.

En definitiva, la respuesta nacional asociada al instrumento de política comercial común no es homogénea entre Estados miembros. A continuación, se presenta una lectura prospectiva de los acuerdos más recientes a partir del análisis presentado.

Lecciones para los próximos acuerdos y conclusiones

El análisis revela que la respuesta exportadora española a los acuerdos comerciales es más intensa que en el resto de la UE, en términos agregados y de composición. Cuando los socios son países vecinos, el crecimiento se explica principalmente por el margen intensivo. Con países alejados geográficamente, la economía española activa el margen extensivo con mayor intensidad que las otras grandes economías europeas.

Además, el vínculo histórico o lingüístico importa. Si los países tienen una relación previa con España, predomina el margen intensivo. En el caso de que no, el extensivo es más relevante. Estos patrones son consistentes con una respuesta diferenciada de las exportaciones españolas de bienes.

En este contexto, los acuerdos cerrados o pendientes de entrar en vigor desde 2024 se pueden clasificar en tres grupos. El primero lo integran los países de Mercosur, cuyo acuerdo está en vigor de forma provisional y parcial desde mayo de 2026. El canal esperado es mixto. El vínculo lingüístico reforzaría los flujos existentes y, por tamaño y estructura sectorial, el acuerdo podría activar también el margen extensivo.

El segundo grupo abarca la modernización de los acuerdos con México y Chile, donde se produciría una activación del margen intensivo. La actualización es un factor que puede tener implicaciones positivas relevantes e incrementar las relaciones comerciales (Nagengast y Yotov, 2025). El tercero engloba acuerdos con socios sin vínculo previo relevante, como India, Indonesia o Australia, donde los resultados sugieren que el margen extensivo sería más relevante. No obstante, su concreción depende de la profundidad del acuerdo y del acompañamiento empresarial.

La red de acuerdos es, por tanto, una condición necesaria, pero no suficiente, para materializar el potencial exportador documentado en este artículo. El proceso de activación desde la firma, a la ratificación y, posteriormente, la implementación efectiva puede estar asociado a desfases que pueden implicar años. Una vez en vigor, otro condicionante es la utilización efectiva de las ventajas comerciales por parte de las empresas. Y la sensibilidad de algunos sectores, como el agroalimentario o el automóvil, es un factor adicional en la efectividad de los acuerdos.

La interacción entre las características del acuerdo y la posición de partida de las empresas españolas tiene implicaciones para el acompañamiento institucional. Su efectividad esperada es mayor donde el margen extensivo tendría mayor recorrido, pero los costes de entrada son elevados.

En un entorno caracterizado por la tensión arancelaria y la presión competitiva, los acuerdos

comerciales son una herramienta adicional para la consecución de los objetivos económicos europeos. La política comercial común no es homogénea entre los Estados miembros. Los resultados de este artículo sugieren que el potencial exportador de bienes en España depende de que los acuerdos sean profundos, tengan acompañamiento institucional y se aprovechen de forma efectiva.

Referencias

- ARJONA, R., Connell, W., & Herghelegiu, C. (2026). Supply Chain Tectonics: Empirics on how the EU is plotting its path through global trade fragmentation. *The World Economy*.
- BAIER, S. L., & BERGSTRAND, J. H. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71(1), 72-95.
- HIDALGO PÉREZ, M., & STEINBERG, F. (2023). *Cambios en el sector exterior español: ¿son sostenibles? ¿ha habido transformación del modelo productivo?* Real Instituto Elcano.
- HUMMELS, D., & KLENOW, P. J. (2005). The variety and quality of a nation's exports. *American Economic Review*, 95(3), 704-723.
- JUNG, B. (2023). The Trade Effects of the EU-South Korea Free Trade Agreement: Heterogeneity Across Time, Country Pairs, and Directions of Trade within Country Pairs: Jung. *Open Economies Review*, 34(3), 617-656.
- NAGENGAST, A. J., & Yotov, Y. V. (2025). Staggered difference-in-differences in gravity settings: Revisiting the effects of trade agreements. *American Economic Journal: Applied Economics*, 17(1), 271-296.
- VAN DER VORST, C. (2025). An economic assessment of the EU-Japan economic partnership agreement with realistic preference utilization rates. *World Trade Review*, 24(1), 1-24.