

Oswaldo García-Hernán Ordóñez\*

## DEPENDENCIA EXTERIOR Y ACUERDOS COMERCIALES CON AMÉRICA LATINA

*El artículo plantea una posible metodología simple para evaluar el potencial beneficio de acuerdos comerciales desde la perspectiva de la reducción de riesgos geopolíticos a través de la diversificación geográfica del flujo comercial, poniendo en el punto de mira los acuerdos comerciales con Mercosur, Chile y México.*

### **External dependence and trade agreements with Latin America**

*The article proposes a possible simple methodology for assessing the potential benefit of trade agreements from the perspective of geopolitical risk reduction through the geographic diversification of trade flows, focusing on trade agreements with Mercosur, Chile and Mexico.*

**Palabras clave:** *comercio internacional, riesgo de abastecimiento, cadenas de suministro, política comercial, acuerdos comerciales, Chile, México, Mercosur.*

**Keywords:** *international trade, supply risk, supply chains, trade policy, trade agreements, Chile, Mexico, Mercosur.*

**JEL:** F10, F13.

---

\* Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial.

Secretaría de Estado de Comercio.

Versión de mayo de 2023.

<https://doi.org/10.32796/ice.2023.930.7573>

## 1. Introducción

A lo largo de la segunda mitad del siglo XX el mundo experimentó una rápida integración económica con un aumento vertiginoso en el volumen y la variedad de bienes y servicios disponibles procedentes de otros países, una reducción de los costes de transporte, aumento de transferencia internacional de tecnología y factores de producción, etc. Este proceso se debió en gran parte al multilateralismo imperante y fomentado por los principales actores de la economía mundial, entre ellos, por supuesto, la Unión Europea (UE). La propia seguridad mundial se vio beneficiada por este proceso. En teoría, un mundo globalmente más integrado e interdependiente es más pacífico en la medida en que el mantenimiento de los flujos de importación y exportación de los productos integrados en las cadenas globales de valor, beneficiosas para todos los países afectados, es un incentivo para evitar los conflictos.

Sin embargo, en la última década se ha visto una cierta tendencia a disminuir este multilateralismo, como sucedió en el año 2018 cuando el entonces presidente de Estados Unidos impuso aranceles a productos chinos bajo el artículo 301 de la Ley de Comercio estadounidense de 1974, iniciando una guerra comercial con China, o en Europa, con la salida de Reino Unido de la Unión Europea.

Además, varios acontecimientos singulares de los últimos años han hecho reflexionar a los países sobre la importancia de detectar posibles vulnerabilidades de las cadenas de suministro para elaborar estrategias que minimicen los riesgos asociados. Y el marco en el que se han producido estos acontecimientos debe tenerse en mente a la hora de comprender el efecto que han tenido sobre el comercio internacional.

Así, en diciembre de 2019, un virus desconocido hasta el momento, el causante de la COVID-19, provocó una pandemia mundial que generó un incremento súbito de la demanda de determinados productos sanitarios y de protección, para el cual las cadenas de suministro no estaban preparadas.

Con posterioridad, probablemente propiciado por las tensiones durante el periodo más complicado de la pandemia, se evidenciaron problemas de abastecimiento en diversos sectores económicos<sup>1</sup>. Entre las causas de estas disrupciones en las cadenas de suministro, podemos destacar las restricciones a la actividad y movilidad por motivos sanitarios, una recuperación de la demanda más rápida de lo esperado y con cambios notables en su composición (mayor demanda de bienes y menor de servicios), así como problemas logísticos como la deslocalización de los contenedores. Estos habían sido utilizados de manera masiva y prácticamente unidireccional, desde el sudeste asiático hasta los países compradores de material necesario para paliar la pandemia y, una vez vacíos, no habían vuelto a los países de origen. El resultado de estas tensiones en las cadenas de suministro fue un fuerte incremento de los costes de transporte, así como el aumento de los retrasos e incertidumbre en el comercio internacional e incluso la incapacidad para acceder a determinados *inputs* estratégicos. No obstante, es preciso señalar que, frente a estas disrupciones, las cadenas globales de valor han desempeñado un papel crucial durante la pandemia, garantizando la distribución de productos básicos, a pesar de las restricciones, o permitiendo el desarrollo y distribución internacional en un tiempo récord de las nuevas vacunas frente a la COVID-19.

En marzo de 2021, un barco de 220.000 toneladas, el *Ever Given*, quedó encallado durante seis días en el canal de Suez, paralizando gran parte de tráfico marítimo mundial. Este accidente puso de manifiesto los riesgos asociados a la concentración del transporte marítimo en determinadas rutas.

En febrero de 2022<sup>2</sup>, Rusia invadió Ucrania, distorsionando gravemente los flujos comerciales de este país, pero también los suyos propios. Esta reducción

<sup>1</sup> <https://www.accenture.com/us-en/insights/consulting/coronavirus-supply-chain-disruption>

<sup>2</sup> Si bien la invasión se produjo en febrero de 2022, las restricciones al comercio entre la UE y Rusia comenzaron en el año 2014 con la anexión de Crimea a Rusia y la guerra del Dombás.

del comercio con Rusia se ha producido por las sanciones impuestas por la Unión Europea y otros países y por el potencial daño reputacional que generaba para las empresas el intercambio comercial con este país.

Por todo lo anterior, a lo largo de todo este tiempo muchas empresas han sufrido problemas serios de suministro. Por ejemplo, en septiembre del año 2022 se aprobó un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) entre el 16 de septiembre y el 23 de diciembre de ese año, que afectó a 10.310 trabajadores de centros españoles de una empresa de fabricación de coches, debido, simplemente, a la falta de microchips<sup>3</sup>.

Todos estos sucesos y las consecuencias de los mismos han puesto en evidencia la fragilidad de las cadenas de suministro. Y es que, en un mundo globalizado con una actividad productiva muy fragmentada, conformando cadenas globales de valor largas y complejas, determinadas situaciones geopolíticas o tensiones en las cadenas logísticas de suministro pueden generar, en las empresas, dificultades para el desarrollo de la actividad pudiendo, incluso, paralizar por completo la misma, con un impacto económico y social potencialmente muy importante.

Si bien muchas empresas están adaptando su estrategia logística para atenuar los problemas derivados de las tensiones en las cadenas de suministros, este proceso es lento y costoso y aún existe mucha incertidumbre sobre cuál será su alcance. Gran parte de los elementos que generan riesgos en las cadenas de suministro siguen estando presentes en el comercio mundial. Así, de acuerdo con los resultados de la Encuesta de Coyuntura a la Exportación española del tercer trimestre del año 2022, el 46,1 % de los encuestados manifestaron experimentar problemas de suministros que afectaban a su producción y exportación. También se observa en el mismo documento que el precio de las materias primas constituye el principal factor negativo que influye en la exportación<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> <https://www.elperiodico.com/es/economia/20220914/seat-sindicatos-pactan-erte-falta-chips-diciembre-martorell-75428518>

<sup>4</sup> [https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes\\_Estadisticas/Paginas/Historico-encuesta-conyuntura.aspx](https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Paginas/Historico-encuesta-conyuntura.aspx)

Por otra parte, a medida que se consolidan a nivel global la digitalización y la inversión en energías renovables, se hacen previsibles nuevas fuentes de vulnerabilidad. Mientras Europa experimenta un importante *shock* negativo por su dependencia de combustibles importados, ya se anticipa un agravamiento de la dependencia de determinados materiales críticos, que serán esenciales para las transiciones digital y energética.

Este artículo comienza planteando la importancia de la dependencia estratégica del exterior, para luego desarrollar una metodología que permita analizarla. Posteriormente, se utilizará esa metodología para estudiar las dependencias geográficas del comercio exterior español. El último apartado se dedica a analizar en qué medida podría una intensificación del comercio con Mercosur, México y Chile, facilitada por la adopción o renovación de acuerdos comerciales, contribuir a la diversificación del comercio y reducir así nuestra vulnerabilidad exterior.

## 2. Dependencia estratégica e instituciones públicas

En la actualidad, un gran número de instituciones están trabajando en una profunda evaluación de las dependencias<sup>5</sup>, en particular en aquellos productos considerados esenciales por su importancia en su consumo directo o por su inserción en cadenas de valor de productos relevantes desde el punto de vista económico, medioambiental, sanitario, etc. Además de identificar vulnerabilidades, se están adoptando medidas específicas en algunos de los sectores considerados más estratégicos.

En Estados Unidos, cabe destacar el Decreto Presidencial sobre cadenas de suministro, publicado en 2021, y que puso el foco en los semiconductores, baterías de alta capacidad, materiales críticos y productos farmacéuticos. Más recientemente, se ha aprobado la

<sup>5</sup> A nivel europeo, sirvan de ejemplo sendos artículos con los análisis de la Comisión y del Eurosistema incluidos en este monográfico.

Ley para la reducción de la inflación, con el objetivo de impulsar la transición energética, pero con un marcado sesgo en favor de la producción interna.

A nivel europeo, la Comisión Europea, ante los problemas de suministro durante la pandemia de COVID-19, ha creado la Autoridad de Preparación y Respuesta ante Emergencias Sanitarias (HERA<sup>6</sup>, por sus siglas en inglés). El cometido principal de este organismo es el de anticipar las amenazas y las posibles crisis relacionadas con la salud, mediante la recopilación de información, así como desarrollar las capacidades de respuesta necesarias, incluyendo aquellas destinadas a garantizar los suministros médicos y sanitarios precisos<sup>7</sup>.

Igualmente, ante la escasez de microchips y semiconductores, que constituyen activos estratégicos e imprescindibles en las cadenas de valor industriales y relacionadas con las telecomunicaciones, la Comisión Europea propone un conjunto de medidas agrupadas en la denominada *Ley Europea de Chips*<sup>8</sup>.

Relacionado con el desarrollo e implementación de lo anterior, así como con el cumplimiento de los compromisos medioambientales, en septiembre de 2020, la Comisión Europea presentó un Plan de acción sobre las materias primas fundamentales. Este plan considera críticas aquellas materias primas que tienen una importancia económica crucial pero no pueden obtenerse de forma fiable dentro de la UE y, por lo tanto, deben importarse en su mayor parte<sup>9</sup>. En su dictamen<sup>10</sup> se incluyen medidas para la diversificación de los suministros a través de acuerdos comerciales seguros con terceros países.

En consonancia con lo anterior, en mayo de 2021, la Comisión Europea publicó un documento de trabajo

analizando las dependencias estratégicas de la UE y concluyendo la existencia de éstas en algunos productos sensibles. Si bien el documento tiene como objetivo evaluar y mejorar la política industrial de la UE, entre las posibles medidas para paliarlas se incluyen las relaciones comerciales con terceros países<sup>11</sup>.

Todas estas iniciativas para identificar y reducir la vulnerabilidad exterior de la Unión Europea se enmarcan en la denominada «autonomía estratégica abierta». Aunque se trata de un concepto algo ambiguo, se puede interpretar que su objetivo es reforzar la autonomía y resiliencia de la economía de la Unión Europea, sin renunciar a seguir estando abierta al exterior y a cooperar en ámbitos multilaterales siempre que sea posible. Al mismo tiempo, pretende dotar a la Unión Europea de los instrumentos necesarios para defender sus intereses a nivel internacional y asegurar una competencia en condiciones de igualdad.

En el marco de las competencias de la Secretaría de Estado de Comercio y con objeto de desarrollar y mejorar esta autonomía estratégica se contempla, entre otras medidas, en el eje 4 del Plan de acción para la internacionalización de la economía española 2021-2022, lo siguiente:

«La medida para incrementar la resiliencia viene principalmente de la mano de la diversificación de suministradores, para lo cual la ratificación de aquellos acuerdos comerciales en proceso de negociación es clave, así como la completa implementación de los acuerdos ya en vigor»<sup>12</sup>.

En el mismo sentido, en enero de 2023, el presidente del Gobierno español, Pedro Sánchez, anunció en el Parlamento que la autonomía estratégica sería

<sup>6</sup> European Health Emergency Preparedness and Response Authority (HERA).

<sup>7</sup> [https://ec.europa.eu/info/departments/health-emergency-preparedness-and-response-authority\\_es](https://ec.europa.eu/info/departments/health-emergency-preparedness-and-response-authority_es)

<sup>8</sup> [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-chips-act\\_es](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-chips-act_es)

<sup>9</sup> <https://cor.europa.eu/es/news/Pages/critical-raw-materials-role-future-of-europe.aspx>

<sup>10</sup> <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42881>

<sup>11</sup> [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/swd-strategic-dependencies-capacities\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf)

<sup>12</sup> Plan de acción para la internacionalización de la economía española 2021-2022; eje 4: aprovechar mejor las oportunidades de negocio derivadas de la apertura de los mercados por la política comercial común y de la financiación de las instituciones financieras internacionales, la Unión Europea y otros organismos internacionales. [https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/Documents/Plan\\_Accion\\_Intern\\_Economia\\_Espanola\\_21-22.pdf](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Documents/Plan_Accion_Intern_Economia_Espanola_21-22.pdf)

una de las grandes prioridades de la presidencia española de la Unión Europea del segundo semestre de este año<sup>13</sup>, planteando un enfoque multidisciplinar para definir potenciales vulnerabilidades estratégicas en el seno de la UE (con especial atención a cuatro áreas claves: energía, alimentación, salud y tecnologías digitales), calcular los posibles efectos de las mismas, y determinar las posibles acciones más eficientes para afrontarlas.

Por tanto, en este contexto político y estratégico, y para los objetivos mencionados, resulta de interés, en primer lugar, la identificación de estas dependencias y su análisis para utilizar la potencial diversificación de suministradores como variable en la evaluación, desarrollo e implementación de acuerdos y políticas comerciales.

Pero, al igual que ocurre con las importaciones, estos eventos geopolíticos y logísticos afectan a las exportaciones españolas, por lo que conviene también realizar un diagnóstico del grado de dependencia, o concentración en cuanto a países de destino, de nuestro sector exportador.

En segundo lugar, en el siguiente apartado se plantea una metodología de análisis de las dependencias asociadas al comercio exterior, así como la utilización de la misma para la evaluación de potenciales beneficios en cuanto a la diversificación de los orígenes y destinos de las mercancías asociadas a los acuerdos comerciales.

Antes de entrar en el estudio de las dependencias geográficas es necesario indicar que los resultados de este análisis cuantitativo son una primera aproximación para identificar productos potencialmente vulnerables. Para que estos resultados cuantitativos sirvan de orientación para las acciones de política comercial, deben ser complementados con un análisis cualitativo que valore el carácter estratégico de importaciones y exportaciones, características particulares

de los países, de los productos, su grado de sustituibilidad, los costes de transporte, etc.

### 3. Metodología utilizada del análisis de dependencias

Un buen punto de partida para el análisis de los productos susceptibles de una mayor diversificación geográfica de las importaciones y exportaciones, es el documento de la Comisión Europea titulado *Strategic dependencies and capacities*<sup>14</sup>. En él se analiza pormenorizadamente la situación de la Unión Europea utilizando los datos aduaneros y elaborando tres índices: uno, para valorar el grado de concentración de las importaciones de la UE con respecto a terceros países; otro, para calcular la importancia de esas importaciones con respecto a la demanda total (proporción de importaciones extracomunitarias frente a las importaciones totales, tanto internas a la UE como externas); y el tercero, para tratar de reflejar la sustituibilidad de estas importaciones con la producción de la UE (proporción de importaciones extracomunitarias frente a las exportaciones, como mejor aproximación disponible de la producción).

El documento de trabajo de la Comisión Europea plantea umbrales de los tres indicadores, para la clasificación de los productos, en vulnerables y no vulnerables.

De manera prácticamente idéntica a lo establecido en el mencionado documento, analizamos la concentración de las importaciones y de las exportaciones de España para cada producto con respecto al resto del mundo, con alguna ligera adaptación de los indicadores a la casuística nacional.

Para el primero de los indicadores, la UE utiliza «el Índice de Herfindahl-Hirschman» (HHI, por sus siglas en inglés), ampliamente empleado para evaluar la concentración de los mercados en análisis de competencia. Se calcula con la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de los operadores. Para el propósito del

<sup>13</sup> Actividad del presidente de Gobierno Pedro Sánchez en La Moncloa el 06/02/2023: «Impulsar la Autonomía Estratégica Abierta será una de las prioridades de la presidencia española de la UE». <https://www.lamoncloa.gob.es/presidente/actividades/Paginas/2023/060223-sanchez-autonomia-estrategica-abierta.aspx>

<sup>14</sup> Esta metodología ha sido posteriormente revisada y mejorada por la Comisión Europea.

análisis de la concentración geográfica de las importaciones debe considerarse como *cuota* la proporción de importaciones procedentes de cada país:

$$HHI = \sum_{i=1}^n cuota^2$$

Aplicado a los datos del comercio exterior español, este valor nos permite detectar aquellos productos en donde los intercambios de los productos se producen con pocos países, independientemente de que estos pertenezcan o no al mercado único comunitario.

Para el segundo indicador se ha analizado «la dependencia extracomunitaria» calculando la proporción de importaciones o exportaciones extracomunitarias con respecto a las totales de cada producto. Este indicador valora, en el caso español, un factor de riesgo geopolítico y económico, partiendo del supuesto de que los intercambios comerciales con otros países de la UE son claramente más estables:

$$DepExtracom = \frac{extracom}{totales}$$

El tercer indicador, para el presente análisis, se ha basado en el cálculo de la tasa de cobertura del producto en cuestión, que analiza la proporción de las exportaciones con respecto a las importaciones:

$$Cobertura = \frac{exportaciones}{importaciones}$$

Asimismo, y de manera adicional, conviene tener en cuenta la importancia económica que tiene cada producto importado o exportado, descartando aquellos con un volumen de comercio muy reducido.

Los umbrales, al igual que en el ejercicio de la Comisión Europea, se establecen en 0,4 para el HHI y 0,5 para el indicador de importaciones extracomunitarias (o exportaciones extracomunitarias cuando se analicen las exportaciones). Para el indicador de cobertura se consideran los productos cuyo valor es menor que uno (aquellos en los que España es importadora neta del producto)

en el caso del análisis de las importaciones (mayor que uno en las exportaciones, es decir, España es exportadora neta). Finalmente, para evitar centrar el análisis en productos cuantitativamente poco relevantes, se descartan aquellos con un flujo comercial inferior a un millón de euros en cinco años. Este sistema de umbrales en base a los datos aduaneros es transparente, fácilmente comprensible y resulta muy útil para hacer una clasificación de los productos en función de su vulnerabilidad. Sin embargo, presenta algunas limitaciones que deben ser tenidas en cuenta.

Uno de los problemas que plantea es que si una categoría de productos presenta valores cercanos a los umbrales en una de las variables, pero que no superen los mismos, con valores extremos en el resto, puede no ser tenido en cuenta como producto potencialmente vulnerable. Por ejemplo, para un producto con un valor de HHI (el primer indicador) de 0,39 no sería considerado como vulnerable aun importando la totalidad del producto de terceros países, no teniendo producción nacional y siendo muy relevante desde el punto de vista económico. De manera parecida, un grupo de producto con un HHI de 1, es decir, que en el que la totalidad de la importación provenga de un único país, no sería considerado como problemático si todas las importaciones provienen de un país de la UE, aunque, como se pudo comprobar durante la pandemia de COVID-19, los flujos intracomunitarios pueden llegar a verse afectados en circunstancias excepcionales.

Una manera muy simple de solventar este problema consistiría en agrupar los indicadores en una variable continua, calculada mediante el escalado de los mismos, aplicando ponderaciones y transformaciones que nos permitan calcular un indicador sintético adicional de referencia<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> En análisis internos se ha utilizado un indicador normalizado que proviene de la suma de las tres variables mencionadas, previamente escaladas. El indicador calculado a partir de la cobertura se somete a una transformación logarítmica previa para evitar la influencia de valores extremos excesivos en el procedimiento de escalado. Adicionalmente y para incorporar el peso del valor del flujo comercial, en algunos análisis se ha añadido este dato, también escalado.

En cualquier caso, y para facilitar la comprensión y posibilidad de comparación del ejercicio, se ha preferido utilizar el mismo sistema de umbrales que la UE, y que están siendo replicados por otros países de la UE con este mismo objetivo.

También es necesario tener en cuenta los problemas de disponibilidad de datos de comercio exterior con respecto a cada producto de manera individual. La mejor aproximación es, probablemente, la utilización del sistema armonizado para la evaluación de países no europeos. Este es un sistema de clasificación general de aproximadamente 5.000 categorías de productos de seis dígitos en una estructura jerárquica, utilizada por todos los países. Para un análisis más detallado de las características de nuestro comercio exterior, se utiliza la nomenclatura combinada, que añade dos dígitos al sistema armonizado, siendo por tanto mucho más específico en cuanto a la naturaleza del producto, y que es el utilizado por la UE con fines aduaneros y estadísticos en general. Este grado de desagregación solo está disponible para países de la UE<sup>16</sup>.

La utilización de estas clasificaciones en el análisis implica que se parte de la premisa de que los productos englobados dentro de un mismo código aduanero son sustituibles entre sí y no lo son con respecto a los englobados en cualquier otro, lo que no siempre es un supuesto realista. Es por ello que, para la definición de los productos, conviene utilizar la mayor desagregación posible. En este caso, la nomenclatura combinada, a ocho dígitos, para la caracterización del comercio exterior español, y el sistema armonizado, que se corresponde con los seis primeros dígitos de la anterior, para el cruce de los datos con los flujos comerciales de otros países no UE. La utilización del sistema armonizado es necesario debido a que los datos de estos países no están disponibles con un grado mayor de desagregación. Por tanto, en este

trabajo se ha profundizado hasta el máximo grado de desagregación según los datos disponibles, para disminuir, en la medida de lo posible, la heterogeneidad de los productos clasificados en un mismo grupo<sup>17</sup>.

Esta definición reduce el riesgo de incluir en el mismo grupo productos que, en realidad, no resultan sustituibles entre sí. Sin embargo, aumenta el riesgo de obviar la capacidad de sustituir un grupo de productos por otros incluidos en grupos distintos. En consecuencia, los resultados que se obtengan deberán interpretarse en términos de dependencias potenciales y contrastarse, incluyendo el análisis cualitativo de sustituibilidad por otros productos, para determinar las dependencias efectivas.

Otra cuestión a definir al analizar las dependencias geográficas es el del marco temporal en el que se realiza el estudio. Por una parte, un análisis basado en un periodo de tiempo de varios años puede diluir interrupciones en los datos motivados por hechos excepcionales, como la pandemia del año 2020 o problemas en suministros de determinados productos en 2021, dando una mejor aproximación a un análisis estructural del problema. Así, el hecho de centrarnos únicamente en un año puede enmascarar la existencia de países suministradores que ya hayan operado con nuestro país en ese grupo de productos, excluyéndolos del análisis y sobredimensionando, así, el indicador principal de dependencia (HHI).

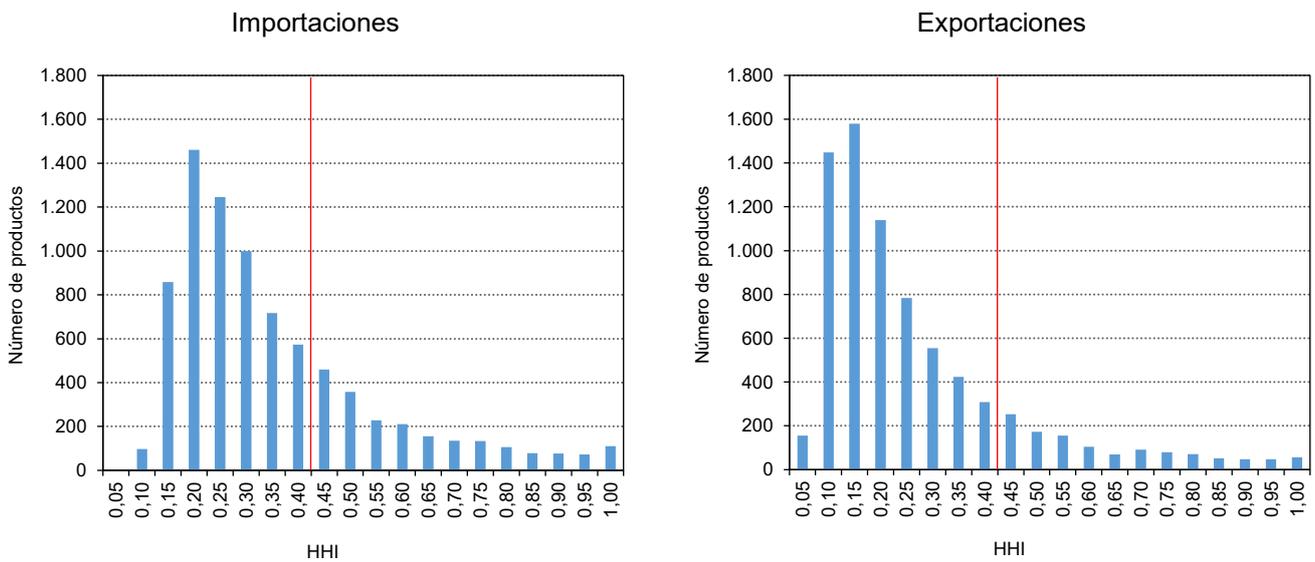
Sin embargo, este periodo de tiempo puede infradimensionar la importancia de productos en auge, como los relacionados con producción y almacenamiento de energías renovables. Es por ello que conviene realizar ambos análisis e incluso tener en cuenta la tendencia del flujo de comercio exterior de cara a una mejor comprensión del problema.

No obstante lo anterior, debemos tener en cuenta que la pandemia y los años posteriores de recuperación, así como la invasión de Ucrania por parte de Rusia, pueden afectar al análisis estructural de los sectores.

<sup>16</sup> Los datos utilizados para el presente artículo se encuentran disponibles en la página web <https://comtrade.un.org/> en los referentes a datos de países terceros. Para datos nacionales se han utilizado datos de comercio declarado, del departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria.

<sup>17</sup> En adelante se usarán de forma indistinta los siguientes términos: grupo de productos, categoría de productos o, simplemente, productos.

**FIGURA 1**  
**NÚMERO DE SECTORES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN**  
**SEGÚN EL HHI CALCULADO**



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex.

#### 4. Dependencias geográficas: el caso español

En el análisis de la dependencia geográfica a través del primer indicador (HHI) se observa que, en la mayoría de los más de 9.500 productos analizados<sup>18</sup>, la concentración geográfica de los flujos de importación y exportación no es excesivamente alta. No obstante, sí existe un porcentaje de productos en los que el índice HHI es superior a 0,4, umbral utilizado para este indicador (Figura 1).

Sin embargo, en muchos de ellos la concentración geográfica de las importaciones y de las exportaciones

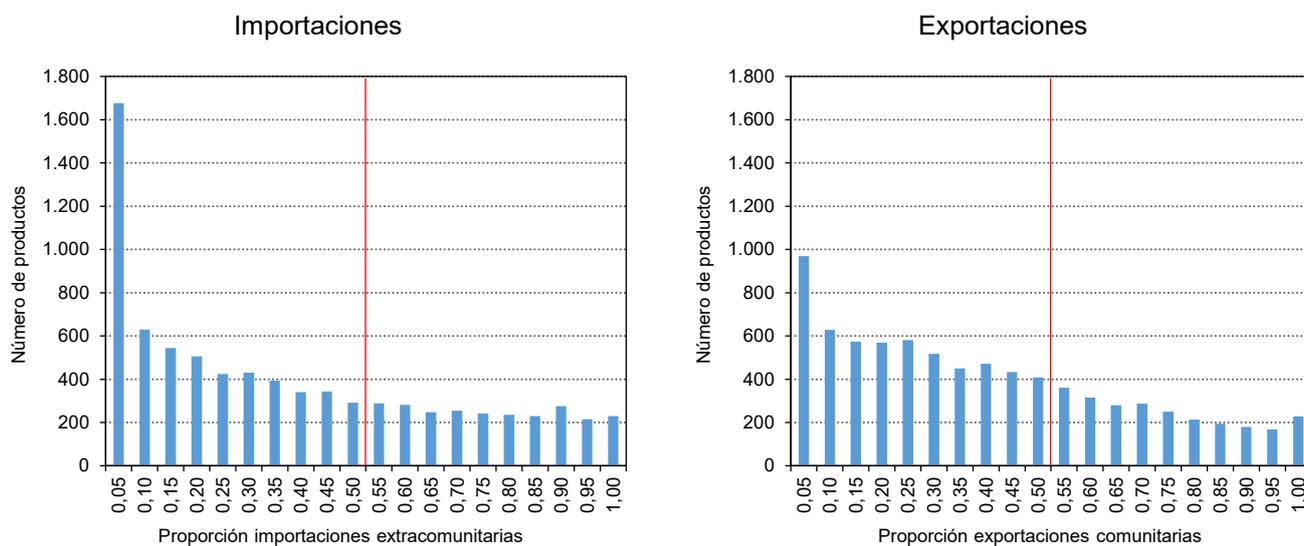
procede de países de la UE, en el seno de la cual hemos construido un mercado único eficiente y con mínimas barreras que disminuye ostensiblemente el riesgo de interrupciones en los flujos de suministro. Por este motivo, solo incluimos entre los productos potencialmente vulnerables aquellos en los que la dependencia extracomunitaria supera el 50 %.

Así, la estructura de nuestro comercio exterior está claramente orientada al comercio intracomunitario. Evaluando el número de productos en función del porcentaje de comercio intracomunitario, observamos cómo, en el 70 % de estos<sup>19</sup>, las importaciones comunitarias son mayoritarias (categorías de productos a la derecha de la línea roja en ambos gráficos de la Figura 2). En el caso de las exportaciones, si bien

<sup>18</sup> Se han analizado aquellos sectores con un flujo de comercio superior al millón de euros en cinco años. Esto supone que de un total de 9.526 sectores clasificados a ocho dígitos en los que España ha realizado importaciones en los años estudiados (9.435 en el caso de exportaciones). Se descartan 1.448 que no alcanzan el mencionado umbral (1.844 en el caso de exportaciones).

<sup>19</sup> En valor.

**FIGURA 2**  
**NÚMERO DE SECTORES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN**  
**SEGÚN LA PROPORCIÓN DE FLUJO EXTRACOMUNITARIO CALCULADO**



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex.

tienen una distribución diferente (hay menos productos exportados que dependan exclusivamente del mercado comunitario), el porcentaje de productos donde la proporción comunitaria es la predominante, es muy similar (69 %).

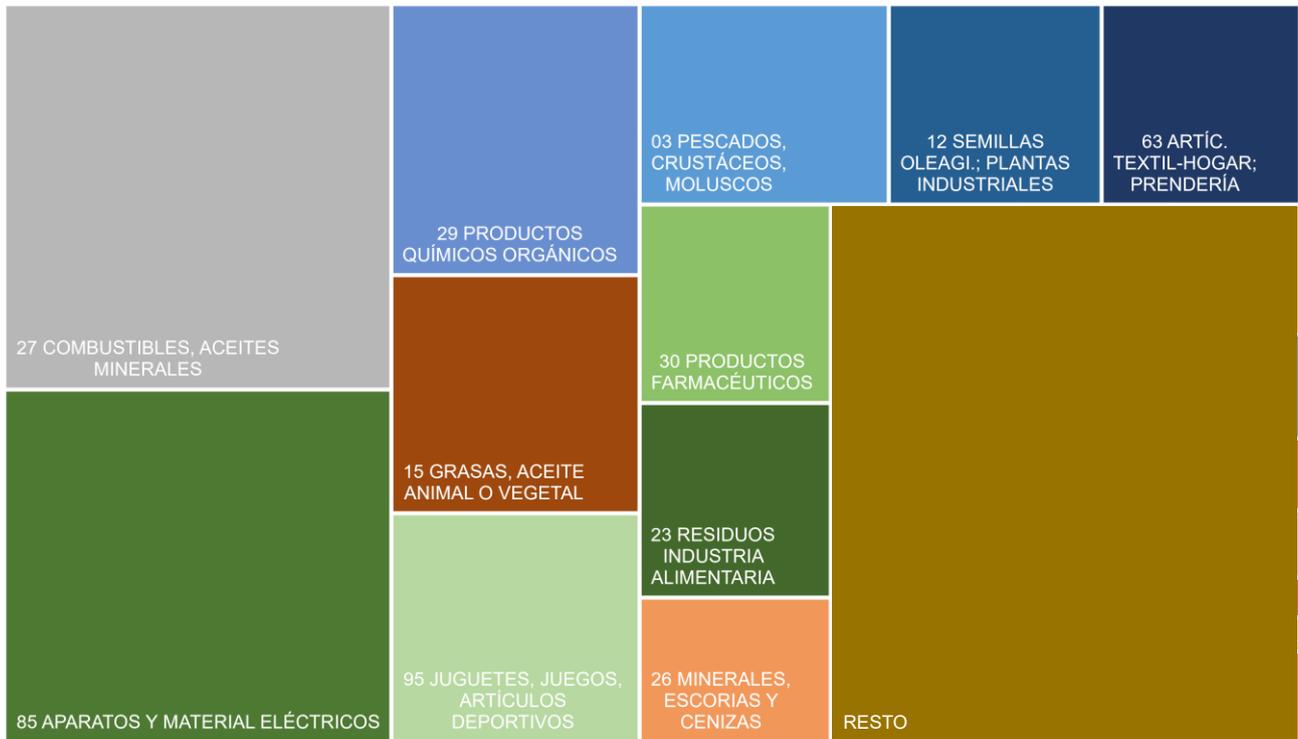
Añadiendo la tasa de cobertura a las dos variables anteriores, y aplicando los umbrales mencionados anteriormente, el porcentaje de productos de importación que podríamos considerar como potencialmente vulnerables es del 6,6 % (clasificados a ocho dígitos). En el caso de la exportación, la proporción de categorías de productos con las características analizadas<sup>20</sup> es mucho menor, alcanzando solo el 2 %.

Respecto al análisis sectorial de la importación aplicando los criterios ya mencionados, tal y como se muestra en la Figura 3, nuestra vulnerabilidad se concentra en los combustibles fósiles, seguido muy de cerca de los aparatos y material eléctrico y, a una cierta distancia, los productos químicos orgánicos y las grasas y aceites. En el seno de estos grupos se encuentran productos como el gas natural, algunos tipos de grupos electrógenos, compuestos con función amina o algunos tan cotidianos como el aceite de girasol.

En el análisis de la procedencia geográfica de los potencialmente considerados vulnerables según los umbrales mencionados, se observa cómo China es el país del que España tiene una mayor dependencia en sus importaciones, seguida de Argelia, principalmente por el gas natural, y Marruecos, entre otros productos, por el cableado eléctrico (Figura 4).

<sup>20</sup> En este caso se consideran umbrales de HHI > 0,4, de cobertura > 1, de proporción de exportaciones extracomunitarias > 0,5, y de valor de exportación > 1 M€ entre 2017 y 2021.

**FIGURA 3**  
**IMPORTACIONES POTENCIALMENTE VULNERABLES.**  
**DISTRIBUCIÓN POR SECTORES (En valor)**



**FUENTE:** Elaboración propia en base a los datos de Datacomex.

En relación con el estudio realizado por la Comisión Europea, respecto a la totalidad de la UE, se observa una mayor dependencia de países mediterráneos y algo menor de países del sudeste asiático, como Vietnam.

Asimismo, si bien cuantitativamente están lejos de otros productos ya citados, merecen mención aparte determinados minerales y otros productos que se encuentran dentro de la lista de materiales críticos elaborada por la Unión Europea. La importancia de estos productos no radica en el valor de importación, sino en la necesidad de estas materias primas para la fabricación de componentes muy relevantes desde el punto de vista económico y medioambiental. Por tanto, constituyen

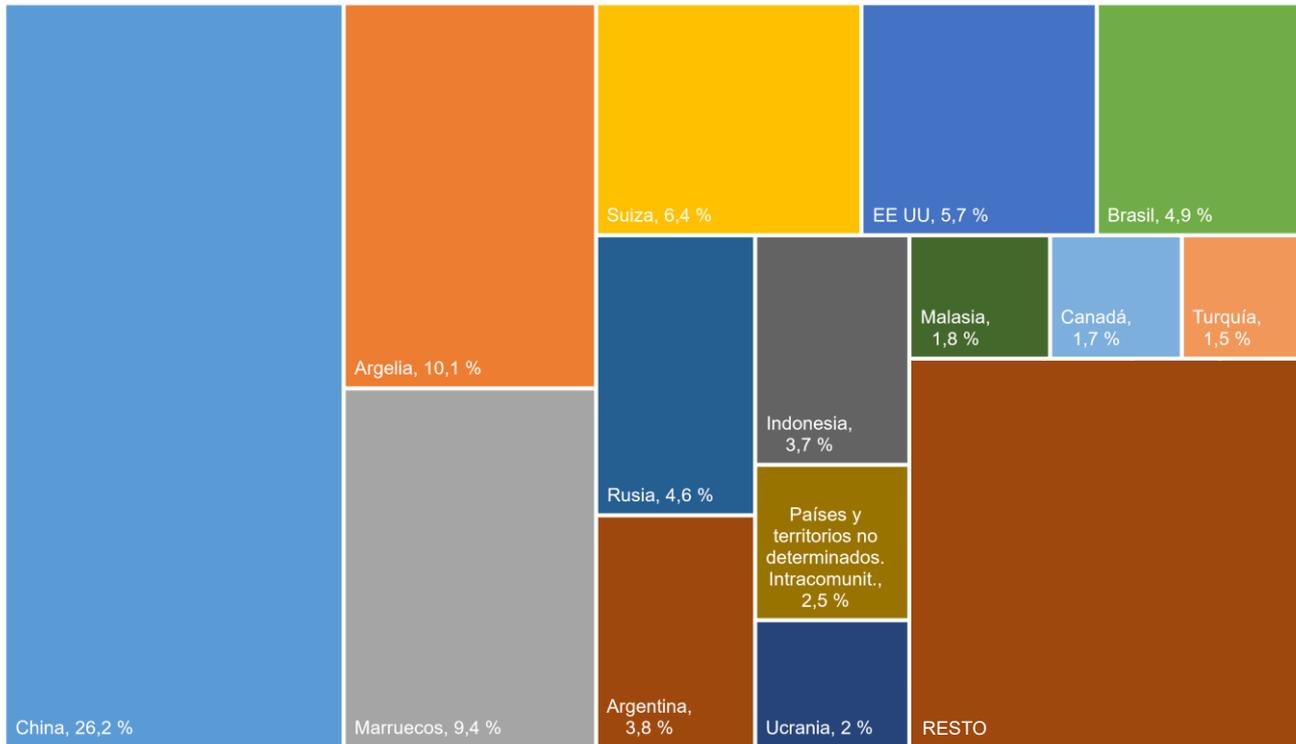
elementos básicos para la nueva estrategia industrial, pudiendo comprometer los objetivos de crecimiento y sostenibilidad fijados en la UE.

En muchos de estos casos, China es el principal país de origen de estos productos, como es de esperar, puesto que China es el mayor productor de las materias consideradas críticas por la UE con, aproximadamente, el 65% de la producción mundial.

Hasta ahora, el análisis se ha centrado en el comercio durante un periodo de cinco años (2017-2021), para identificar las dependencias más estructurales. Si realizamos el análisis solo del último año (2021) para detectar tendencias recientes, con un nivel de

FIGURA 4

**IMPORTACIONES POTENCIALMENTE VULNERABLES.  
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE ORIGEN, NO UE (En valor)**



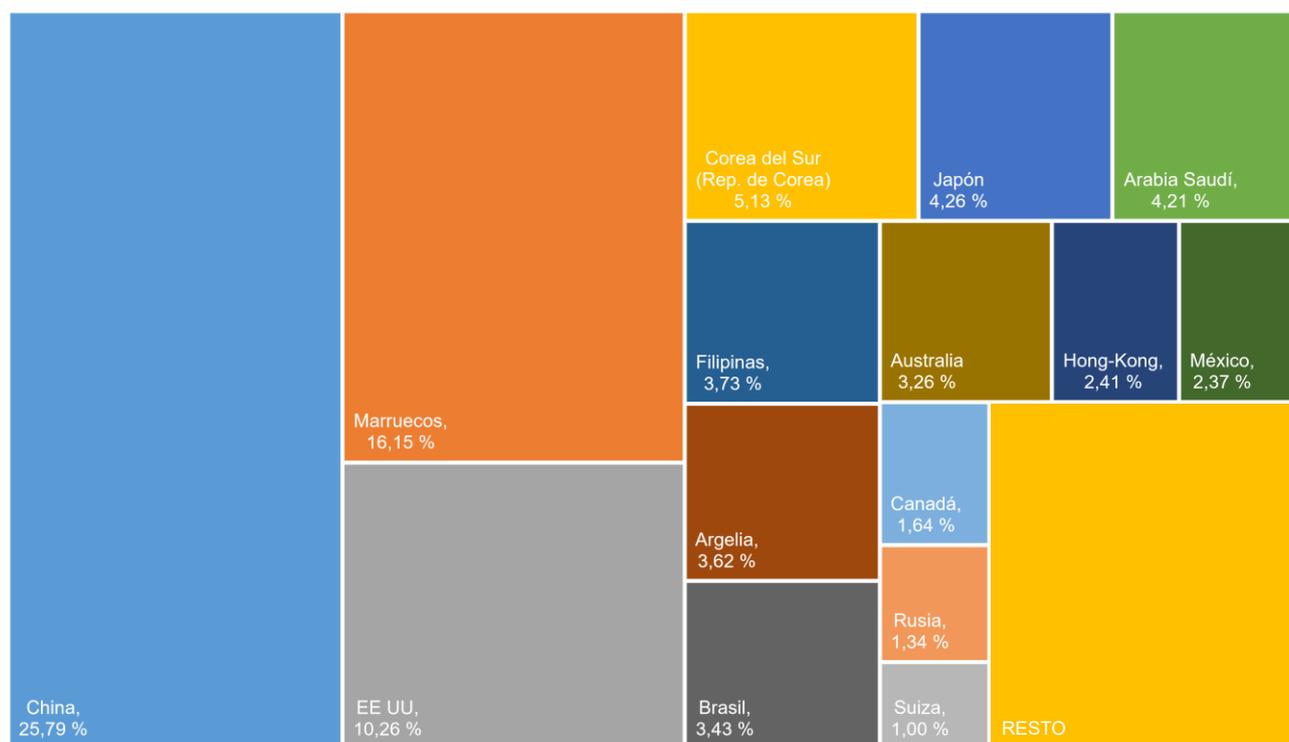
FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex.

desagregación de ocho dígitos, identificamos 701 categorías de productos (7,6 % del total) que cumplen los umbrales. La variación con respecto al análisis de cinco años se basa, en casi un 90 % de los casos, en un aumento del HHI debido a lo comentado anteriormente, es decir, que existen suministradores alternativos de los que no se ha importado en 2021, pero que sí han introducido su mercancía en otros años, en cuota suficiente para que el indicador no supere los umbrales. Conviene hacer una revisión de ellos y prestar atención a aquellos en los que puede existir una tendencia creciente en el valor importado, pero sin una diversidad de importadores.

Entre los que cumplen estas últimas condiciones, algunas mercancías cuentan con alternativas (productos sustitutos) y su demanda es suficientemente elástica. Así, en productos de importación como salmones del pacífico, merluzas, moluscos congelados, limas o especias como la canela o la nuez moscada, etc., que presentan un incremento de demanda extracomunitaria con bajo número de países suministradores, no generan, en principio, problemas graves en caso de desabastecimiento. Pero también hay productos cuya importación se ha incrementado muy notablemente, como determinados compuestos heterocíclicos o manufacturas con circonio, que pueden formar parte de cadenas

FIGURA 5

**EXPORTACIONES POTENCIALMENTE VULNERABLES.  
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE DESTINO, NO UE (En valor)**



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex.

globales de valor estratégicas. En estos casos merece la pena evaluar en profundidad las posibles consecuencias de una interrupción del suministro y la capacidad de encontrar estos productos en mercados diferentes a los habituales.

Por otro lado, el análisis de productos de exportación con alta concentración geográfica en mercados fuera de la UE<sup>21</sup>, permite señalar aquellas localizaciones en donde eventos geopolíticos o de logística pueden afectar de manera intensa a las exportaciones.

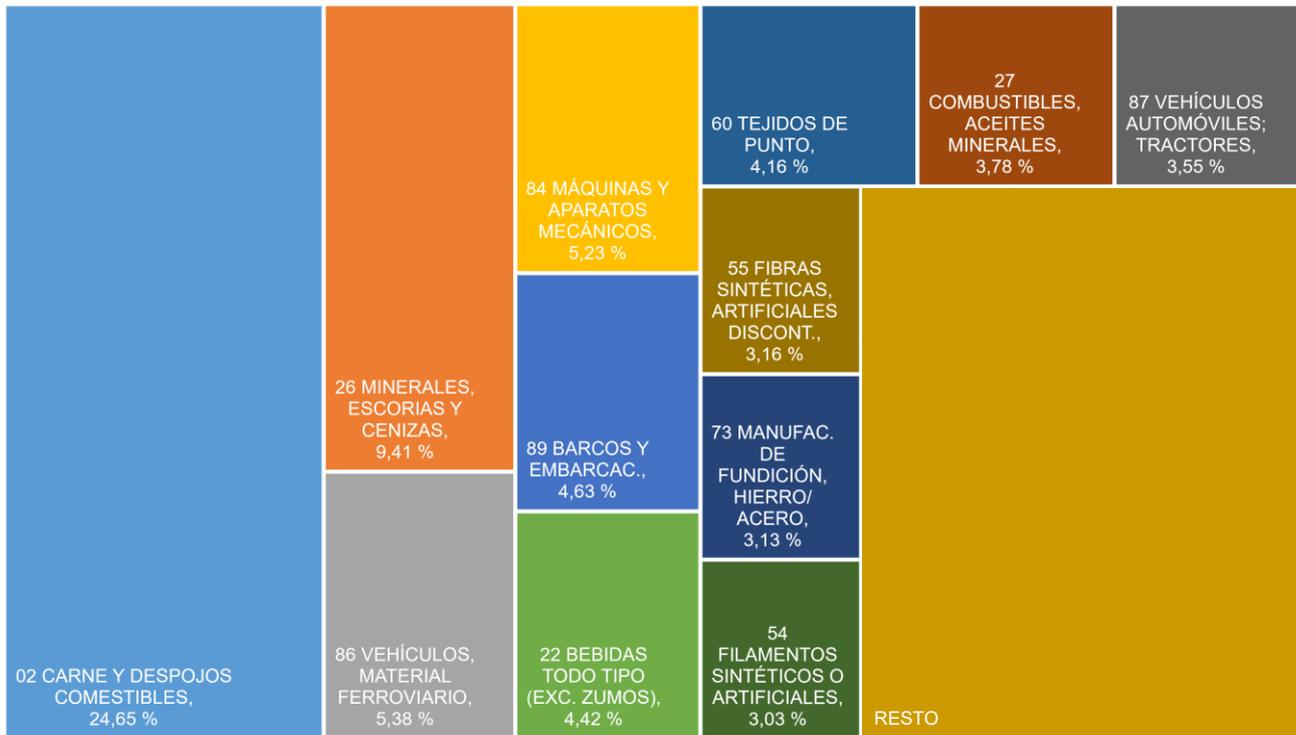
Los principales destinos de los grupos de productos considerados vulnerables bajo estos criterios serían China, Marruecos y Estados Unidos. Entre estos tres países sumarían casi el 50 % del valor de exportación de los grupos de productos estudiados (Figura 5).

Asimismo, en el análisis de estos grupos de productos eminentemente exportadores con alta concentración geográfica, se observa que los capítulos que abarcan más productos vulnerables en valor son el de carne y despojos comestibles, minerales y vehículos (Figura 6).

Este análisis nos indica, por ejemplo, la sensibilidad frente a determinadas medidas arancelarias de otros países o, de forma más específica, para el caso de la

<sup>21</sup> Excluyendo el avituallamiento de buques y aeronaves.

**FIGURA 6**  
**EXPORTACIONES POTENCIALMENTE VULNERABLES.**  
**DISTRIBUCIÓN POR SECTORES (En valor)**



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex.

exportación cárnica, frente a la evolución de las enfermedades animales y las medidas sanitarias y fitosanitarias tomadas por unos pocos países.

La carne de porcino es un buen ejemplo de cómo enfermedades como la peste porcina pueden condicionar enormemente los flujos comerciales. La propagación de esta peste en China ha supuesto una gran oportunidad para la exportación de porcino español en los últimos años. Sin embargo, la contención de la enfermedad en China ha limitado la posibilidad de seguir vendiendo en este mercado más recientemente. A pesar de ello, el sector porcino español ha sabido adaptarse con rapidez y buscar mercados

alternativos al chino (en Asia y en Europa) para mantener sus ventas exteriores. De esta forma, si se realizara este análisis con datos de 2022, las exportaciones españolas de carne muy probablemente aparecerían menos concentradas.

También, esta variable de concentración geográfica de las exportaciones debería tenerse en cuenta a la hora de establecer medidas de promoción para abrir mercados concretos en países diferentes en los que existe una gran concentración geográfica en el envío de estos productos.

Al igual que en el caso de las importaciones, es necesario incluir en el análisis los productos que en

los últimos años están experimentando un incremento notable de las exportaciones, pero de manera concentrada en pocos países, como es el caso de determinados hornos industriales o de laboratorio, productos fabricados con diodos como transistores, etc.

Esta concentración de importaciones y exportaciones y las vulnerabilidades que lleva asociada, debería ser uno de los factores a tener en cuenta a la hora de evaluar el interés para España y para la Unión Europea de sus acuerdos con terceros países y bloques comerciales. Este factor cobra aún más importancia en un contexto de tensiones comerciales y geopolíticas como el actual.

##### **5. Potencial de Mercosur, Chile y México, como socios comerciales alternativos para productos vulnerables**

En el año 2019, la UE y Mercosur, bloque comercial formado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, llegaron a un principio de acuerdo de libre comercio. Este acuerdo es el fruto de 20 años de negociaciones. De manera similar, la UE ha alcanzado sendos acuerdos con México y Chile, para modernizar y ampliar los acuerdos comerciales que están en vigor desde 2000 y 2002, respectivamente.

Una de las potenciales ventajas del establecimiento de acuerdos comerciales es la posibilidad de diversificar geográficamente importaciones y exportaciones. El aumento del comercio con los firmantes del acuerdo, permite diversificar algunos intercambios comerciales concentrados en terceros países.

El incremento de estos flujos comerciales puede venir por varios motivos: por una parte, de manera directa, se incrementa el comercio de aquellos productos beneficiados de una reducción de barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias. Entre estos, pueden encontrarse categorías de productos considerados vulnerables. Por otra parte, los acuerdos comerciales crean y aumentan la interrelación entre empresas de las naciones implicadas en el acuerdo y mejoran el

conocimiento de los mercados, además de fomentar la creación o incremento de rutas comerciales estables (por ejemplo, líneas marítimas regulares). De esta forma, se impulsa el comercio de forma generalizada, también para los bienes y servicios no afectados directamente por la reducción de barreras comerciales.

A continuación, se evaluará el potencial de los acuerdos de la Unión Europea con Mercosur, Chile y México, en primer lugar, para reducir la vulnerabilidad desde la óptica de la dependencia importadora y, posteriormente, se realizará el mismo análisis aplicado a la concentración de exportaciones.

##### **Análisis desde la perspectiva importadora**

Así, el conocimiento de aquellos productos en los que la diversificación geográfica de nuestras importaciones sería conveniente, y en los que los países de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, México y Chile (desde ahora, países objetivo) tienen un potencial exportador considerable, permite la evaluación del potencial beneficio desde la perspectiva de disminución del riesgo por concentración geográfica de las importaciones.

Para ello, aplicamos el siguiente procedimiento. Para aquellos productos que superan el umbral considerado, se puede establecer en cuáles de ellos los países objetivo tienen un gran potencial de exportación y calcular la cantidad de producto que tendríamos que importar de estos países para que el valor disminuyese por debajo del mencionado umbral. También podemos agregar productos que, si bien no han sido clasificados como vulnerables por no superar de manera estricta todos los umbrales establecidos, traspasan los mismos en alguno o quedan en la cercanía del límite fijado y en los que los países estudiados poseen un gran potencial.

Como ya se ha mencionado, para la realización de este tipo de ejercicio es necesario utilizar un menor nivel de desagregación, ya que para los países que no forman parte de la Unión Europea, solo disponemos datos

a seis dígitos, utilizando la nomenclatura combinada. Estos datos pueden obtenerse de la base Comtrade, de Naciones Unidas<sup>22</sup>.

Haremos un análisis del HHI del grupo de productos considerado vulnerable y de la capacidad exportadora de los países objetivo. Esto permite valorar, a grandes rasgos, cuáles son los productos en los que estos países podrían sustituir parcialmente a nuestros actuales suministradores.

Es decir, una vez detectados productos susceptibles de mejora en cuanto a los indicadores analizados, podemos calcular el potencial exportador que tienen los países en estos productos estableciendo un indicador adicional a los ya calculados.

Este ejercicio es meramente orientativo y principalmente destinado a detectar aquellos grupos de productos en los que posiblemente será más sencillo lograr un incremento en el flujo de comercio para reducir los indicadores de vulnerabilidad.

De esta manera encontramos una gran cantidad de productos en los que el conjunto de los países analizados asume una proporción significativa de las exportaciones mundiales y en los que constituirían una alternativa relevante como suministradores de muchos de los productos vulnerables.

Entre ellos se encuentran, por ejemplo, determinados tipos de boratos naturales, que en la actualidad importamos principalmente de Turquía, en los que los países objetivo en conjunto tienen una cuota mundial de exportación del 7%.

Pero también hay otros productos, como el caolín y demás arcillas caolínicas, ácido algínico, aceites en bruto, hilados de seda, minerales de manganeso, caucho isopreno (cuya dependencia geográfica se concentra en Rusia), tubos de cuarzo, transformadores eléctricos con potencia superior a 1kVA, etc., todos ellos superando los umbrales mencionados y en los que los

países objetivo tienen una capacidad exportadora muy considerable. Como se ha comentado, hay otros productos que, sin llegar a superar todos los umbrales en los años estudiados, pueden considerarse también de especial interés y con expectativas de ser aún más importantes en el futuro y en los que los países mencionados son grandes potencias exportadoras, como es en el caso de la soja (habas, aceite, tortas y demás residuos), maíz, cobre o carbonato de litio.

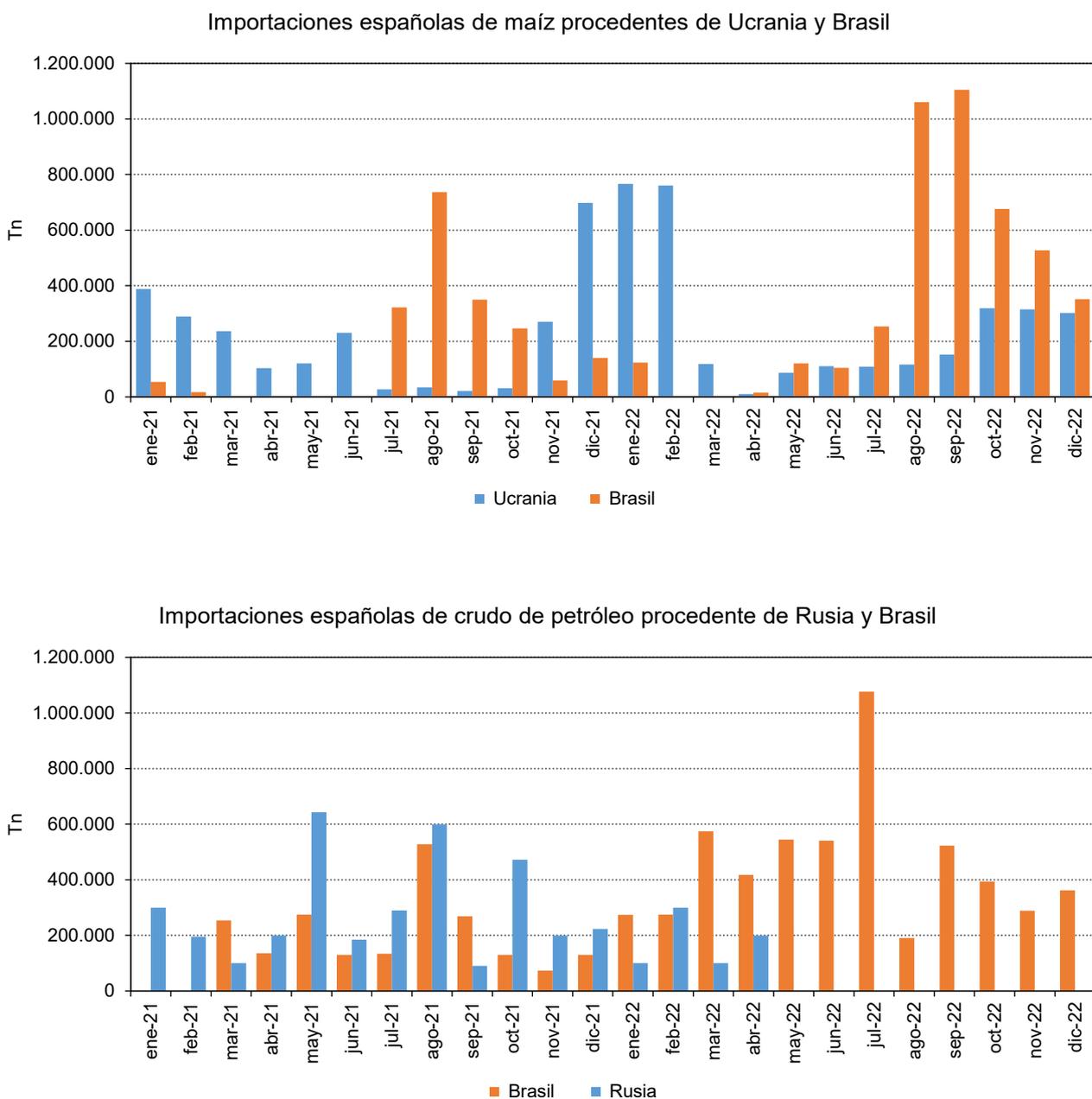
La experiencia reciente, a raíz de la invasión rusa de Ucrania, es un buen ejemplo de la importancia de contar con proveedores fiables y suficientemente diversificados para nuestras importaciones. En algunos casos, los países objetivo han actuado como suministradores alternativos a las economías afectadas por la guerra y, en otros, podrían hacerlo si el conflicto o las sanciones asociadas hicieran necesaria la búsqueda de nuevos proveedores. A modo de ejemplo, en la Figura 7 podemos ver cómo durante el año 2022 se han incrementado notablemente las importaciones de maíz procedentes de Brasil, que ha sustituido a Ucrania como primer suministrador de este cereal para el mercado español. De forma similar, España dejó de importar crudo de Rusia en mayo de 2022 y, desde entonces, ha aumentado las importaciones de crudo de otros países, entre ellos Brasil y México. Algo parecido ha ocurrido con las importaciones de fundición en bruto: desde primavera de 2022 han caído las compras de fundición procedente de Ucrania y, en menor medida, también de Rusia, mientras que han crecido las importaciones de otros países, entre los que se encuentra Brasil. El suministro de otros productos importantes, como puede ser el cobre fundido, no se ha visto afectado por la guerra, pero si llegara a verse influido, alguno de los países objeto de este análisis (en este caso Chile) estarían en disposición de sustituir a Rusia como proveedor.

Pero es posible profundizar más en este análisis. El HHI de los grupos de productos que se consideran vulnerables es superior a 0,4, lo que supone que la cuota de mercado está concentrada esencialmente en dos o

<sup>22</sup> Es necesario tener en cuenta que la utilización de datos procedentes de distintos orígenes incrementa el nivel de error del cálculo debido a las distintas metodologías de recogida y explotación de los datos.

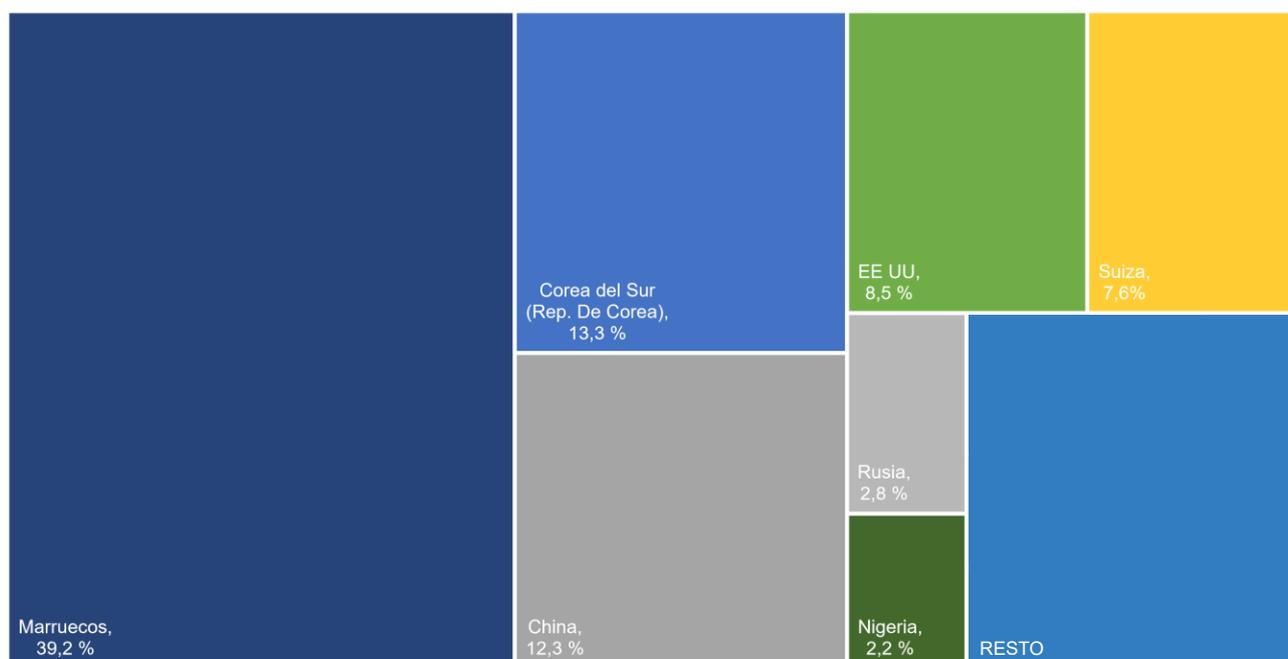
FIGURA 7

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MAÍZ Y DE CRUDO DE PETRÓLEO PROCEDENTES DE RUSIA Y DE BRASIL ENTRE ENERO DE 2021 Y DICIEMBRE DE 2022



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex.

FIGURA 8

**IMPORTACIONES CON MUY ALTA DEPENDENCIA.  
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE ORIGEN (En valor)**


FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex.

tres países. Partiendo de esta base, podemos calcular la magnitud de la desviación de comercio que sería necesaria desde los países que actualmente suministran a las empresas españolas para reducir la concentración por debajo de este umbral de 0,4.

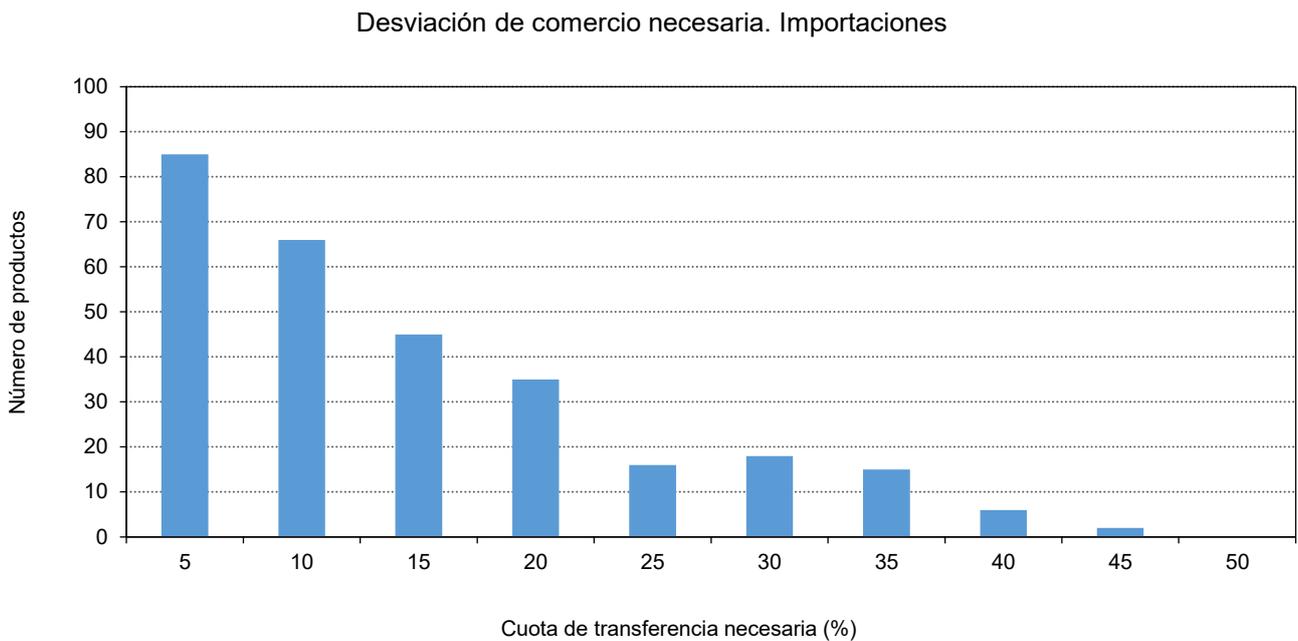
Para simplificar los cálculos puede estimarse que la desviación de comercio se produce desde el principal suministrador hacia los países objetivo. Además, centraremos el análisis en aquellos grupos de productos en los que ninguno de los países objetivo esté actualmente entre los tres primeros países suministradores de España (de acuerdo con los datos de Aduanas), puesto que nuestra intención es maximizar la diversificación. La reducción de este HHI inicial hasta el umbral de 0,4 se centrará, por tanto, en reducir la cuota de mercado del

principal operador y trasladarla a los países objetivo, considerados en su conjunto como un único suministrador, siempre que estos países no tengan ya una cuota significativa en España.

En este ejercicio aparecen grupos de productos donde resulta imposible reducir el indicador HHI hasta los niveles requeridos debido a la alta concentración en un solo suministrador (Figura 8). Esto se produce cuando la cuota de mercado de éste es igual o superior al 90%. Efectivamente, aunque su cuota se redujese a la mitad, que es el método para reducir al máximo el HHI, dotando al nuevo país entrante en el mercado de una cuota del 45%, el HHI sería algo superior al 0,4. No obstante, aunque no se baje del umbral de 0,4, sí se lograría reducir significativamente el grado de concentración

FIGURA 9

NÚMERO DE PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN EN FUNCIÓN DEL PORCENTAJE DE DESVIACIÓN DE COMERCIO NECESARIA PARA REDUCIR EL UMBRAL DE HHI POR DEBAJO DE 0,4



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex y de Comtrade.

y vulnerabilidad. Precisamente, en estos mercados es donde resulta más necesario realizar un esfuerzo de diversificación y potenciación de las políticas comerciales, dada la enorme dependencia geográfica que existe en la actualidad.

Con relación al resto de categorías de productos, la cuota de mercado que debería transferirse desde el primer país suministrador a otros países (no necesariamente los países objetivo), es menor o igual al 10% en la mayoría de ellos, como puede verse en la Figura 9. En el mismo, se expresa el número de grupos de productos agrupados (eje y) según el porcentaje que habría que transferir a los países objetivo para que se redujesen los valores de los indicadores por debajo de los umbrales (eje x).

Por último, en el análisis de las importaciones debe evaluarse, como se ha mencionado, si los países objetivo tienen capacidad para suministrar la cantidad necesaria para sustituir una parte significativa de los bienes procedentes de los actuales suministradores, de forma que se reduzca el HHI a la cantidad propuesta, evaluando si sus exportaciones superan las importaciones necesarias para el objetivo propuesto.

Este análisis no implica que, en la práctica, sea fácil un cambio de proveedores de la magnitud requerida. En ocasiones, un cambio así puede ser lento y costoso. La búsqueda de suministradores alternativos será especialmente difícil si se produce en una situación de escasez mundial que derivaría en un escenario altamente competitivo. No obstante, este análisis es útil ya

que, si estos países no tienen esa capacidad exportadora, no podrían suministrar el volumen necesario para reducir nuestro indicador de HHI por debajo del umbral propuesto.

Esta sustitución es potencialmente posible en el 45% de los sectores considerados vulnerables, realizando este análisis con datos de comercio de la base de datos de Comtrade. Además, en el 20% de los casos (79 sectores a seis dígitos) la cantidad necesaria para alcanzar la cuota que permitiría reducir el HHI por debajo de 0,4 sería inferior al 15% del valor de las exportaciones actuales de los países objetivo.

Si se materializara la diversificación que estamos suponiendo en este ejercicio, es decir, si incrementásemos el valor de nuestras importaciones por encima del necesario para la reducción del índice HHI hasta el 0,4, el suministro de sectores como el de los derivados halogenados, algunos materiales críticos como el berilio o diversas tierras raras, hidrocarburos cíclicos, caucho isopropeno, etc., se vería altamente beneficiado desde el punto de vista de la reducción del riesgo derivado de la interrupción del suministro.

### **Análisis desde la perspectiva exportadora**

Este mismo ejercicio puede realizarse con las exportaciones, analizando estos países como mercados de productos en los que las empresas españolas tienen concentradas sus ventas en un número muy reducido de países.

En este caso, el número de grupos de productos que superan todos los umbrales mencionados para ser considerados problemáticos es notablemente menor, como puede verse en la escala de la izquierda en la Figura 10. A esta distribución habría que añadir 17 categorías de productos en las que nuestras exportaciones se dirigen prácticamente a un único país.

En el caso de las exportaciones, también es pertinente evaluar hasta qué punto la demanda de los países objetivo podrían absorber la transferencia de cuota desde el principal destino de la exportación del sector.

En este sentido, en el 70% de las categorías de productos en las que hemos considerado que debería promoverse una diversificación, lo que implicaría que las exportaciones españolas desplazan las de otros países en estos territorios, los mercados objetivos podrían absorber el volumen de comercio necesario y en el 30% de los sectores sensibles, esta transferencia sería inferior al 10% de la demanda total desde el exterior, por parte de los países objetivo.

Algunos de los productos más favorecidos por esta diversificación serían las turbinas de potencia superior a 40 MW, algunos tipos de tejidos de punto, calzado especializado y piezas ferroviarias para vías, entre otros.

Como se ha dicho con anterioridad, el análisis cuantitativo simple realizado, permite señalar sectores potencialmente beneficiados por un aumento de la diversificación geográfica de los flujos comerciales. Sin embargo, estos resultados deben ser interpretados teniendo en cuenta las particularidades de los países, productos y costes del flujo comercial, entre otros factores que pueden influir en las conclusiones del análisis.

Por último, debe indicarse que este análisis se limita al comercio de bienes y no es posible extenderlo a los servicios por la falta de datos suficientemente desagregados. Un análisis preliminar en el ámbito de los servicios permite comprobar que también existen algunos servicios estratégicos en los que España y la Unión Europea en conjunto tienen una elevada dependencia exterior. Sin embargo, esta exposición es diferente a la de los bienes desde un punto de vista geográfico, ya que se concentra en nuestros socios comerciales más desarrollados. En principio, cabe interpretar que el riesgo de disrupción de este comercio por motivos geopolíticos es inferior al de los bienes.

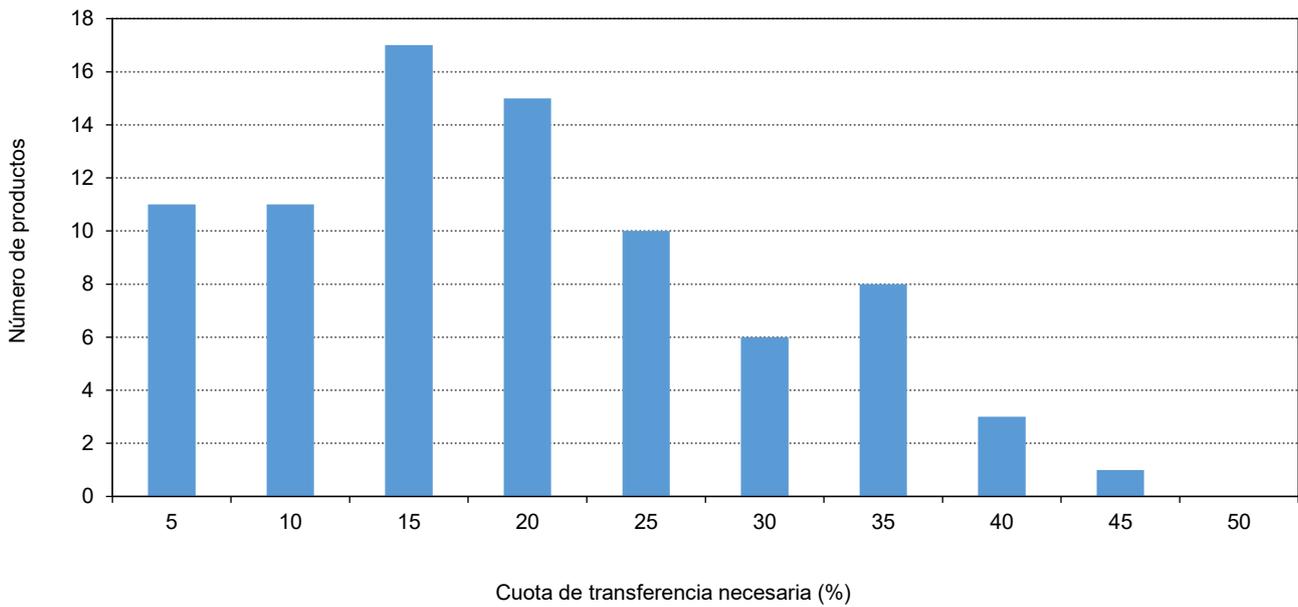
## **6. Conclusión**

La interrupción de las cadenas de suministro es una preocupación creciente en el comercio exterior. El fomento de las exportaciones ha sido tradicionalmente el objetivo prioritario de las políticas comerciales.

FIGURA 10

NÚMERO DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN EN FUNCIÓN DEL PORCENTAJE DE DESVIACIÓN DE COMERCIO NECESARIA PARA REDUCIR EL UMBRAL DE HHI POR DEBAJO DE 0,4

Desviación de comercio necesaria. Exportaciones



FUENTE: Elaboración propia en base a los datos de Datacomex y de Comtrade.

Sin embargo, los acontecimientos vividos desde 2020 nos han enseñado que hay que prestar atención también a posibles interrupciones en las cadenas de suministro, en particular en sectores relevantes con alta vulnerabilidad. Una fuente importante de vulnerabilidad es la concentración excesiva en el origen de las importaciones.

Un incidente geopolítico o comercial puede interrumpir el suministro de bienes estratégicos procedentes del país afectado. En ese escenario, aquellas empresas que ya tengan relaciones comerciales con suministradores, mayoristas, transportistas, etc., de orígenes diferentes con potencial para abastecer el

mercado español tendrán una importante ventaja competitiva con respecto a aquellas que no conozcan el mercado alternativo.

En un mundo cada vez más globalizado, por tanto, resulta de interés el análisis y evaluación de estos países, de cara a estudiar la pertinencia de aumentar la diversificación de orígenes y destinos de los flujos comerciales para paliar potenciales rupturas en la cadena de suministro.

Para ello, es posible desarrollar metodologías como la indicada en el presente artículo, desarrollada sobre la base de la establecida por la Comisión Europea, que permitan un análisis de los acuerdos comerciales, desde

la perspectiva del potencial beneficio en términos de reducción del riesgo en los flujos comerciales de determinados sectores.

Cada vez es más frecuente realizar análisis de dependencia en el comercio exterior. En este contexto es importante recordar que los estudios publicados hasta la fecha, en general, consideran que la vulnerabilidad exterior afecta a un porcentaje muy reducido del conjunto de los productos comerciados por la Unión Europea o algunos de sus Estados miembros. Por otra parte, estos estudios sirven con frecuencia como argumento en favor de políticas de apoyo a la producción interna. Por eso, es necesario incidir en el potencial de los acuerdos comerciales para contribuir a un comercio exterior más diversificado y menos vulnerable. Además, estos acuerdos son un instrumento útil para reforzar los lazos económicos y comerciales entre países alejando así las tentaciones proteccionistas y reduciendo el riesgo de tensiones geopolíticas. Este enfoque es coherente con una autonomía estratégica verdaderamente abierta.

En este ejercicio realizado, desde la perspectiva del comercio exterior español, se han detectado grandes oportunidades para la reducción de la dependencia en sectores estratégicos, reforzando los lazos comerciales con Mercosur, México y Chile.

Lógicamente, las conclusiones alcanzadas para España son, en general, extensibles al conjunto de la Unión Europea. Por otra parte, el trabajo se ha realizado desde la perspectiva de España, pero Mercosur, México y Chile también se verían beneficiados de un aumento de los flujos comerciales con España y la Unión Europea. El comercio exterior de los países objetivo tiene una dependencia importante de los mercados de EE UU y China, ocupando la Unión Europea la tercera posición como socio comercial. Con este punto

de partida, una intensificación de los intercambios de estos países con la Unión Europea reduciría la vulnerabilidad exterior de estas economías, algo especialmente importante en un contexto de tensiones geopolíticas (Campos y Timini, 2023).

## Referencias bibliográficas

- Campos, R. G. y Timini, J. (2023). Los vínculos comerciales de América Latina y el Caribe ante los riesgos de fragmentación geopolítica global. *Boletín Económico del Banco de España*, 2023/T1, 13. <https://doi.org/10.53479/29595>
- Comisión Europea. (2021a). *Strategic Dependencies and Capacities*. SWD(2021) 352 final.
- Comisión Europea. (2021b). *Discurso sobre el estado de la Unión de 2021 pronunciado por la presidenta Von der Leyen*. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/SPEECH\\_21\\_4701](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/SPEECH_21_4701)
- Comisión Europea. (2022a). *Factsheet State of Health Preparedness report*. FS/22/7124. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs\\_22\\_7124](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/fs_22_7124)
- Comisión Europea. (2022b). *A Chips Act for Europe*. SWD(2022) 147 final. <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/european-chips-act-staff-working-document>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2021). *Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-22*. [https://comercio.gob.es/es-es/estrategia\\_internacionalizacion/paginas/plan-accion-2021-2022.aspx](https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/paginas/plan-accion-2021-2022.aspx)
- ONU. *Base de datos de la ONU sobre comercio: United Nations Comtrade database*. <https://comtrade.un.org/>
- Secretaría de Estado de Comercio. Web DataComex de la Secretaría de Estado de Comercio. <https://datacomex.comercio.es/>
- Subdirección General de Estrategia de Internacionalización. (2021). El Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2021-2022. *Boletín Económico de ICE*, 3138, 17-32. <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3138.7283>
- Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. (2021). Recuperación económica y problemas de abastecimiento: el papel de los fletes. *Boletín Económico de ICE*, 3141, 3-23. <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3141.7326>