

Internacionalización Ibérica

España y Portugal en la economía mundial

2024

Gonzalo Solana
(Director)

Observatorio de Internacionalización Ibérica



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

Cátedra Nebrija en
Internacionalización de Empresas

El editor no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los autores. La presente obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión.

La Editorial se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Por tanto, este libro no podrá ser reproducido total o parcialmente, ni transmitirse por procedimientos electrónicos, mecánicos, magnéticos o por sistemas de almacenamiento y recuperación informáticos o cualquier otro medio, quedando prohibidos su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo, por escrito, del titular o titulares del copyright.

© 2025 Universidad Nebrija.
Cátedra Nebrija en Internacionalización
de empresas

Dirección del proyecto:

Gonzalo Solana, Cátedra Nebrija en Internacionalización
de empresas

ISBN: 979-13-990288-2-9

Depósito legal: M-23440-2025

Internacionalización Ibérica. España y Portugal en la economía mundial. 2024

Gonzalo Solana
Director

Observatorio de Internacionalización Ibérica

Índice

Presentación	4
1. Introducción	7
2. Sumario ejecutivo	8
3. Principales características de la internacionalización ibérica	12
4. Evolución reciente del comercio exterior de España y Portugal	23
5. Las exportaciones de servicios no turísticos en España y Portugal	48
6. La inversión extranjera directa en la península ibérica	65
7. Las Inversiones españolas en el Alto Miño portugués	84
8. Referencias bibliográficas	100

Presentación

Juan Fernández Trigo. Embajador de España en Portugal

España y Portugal cuentan con unas excelentes relaciones en todos los ámbitos, por supuesto, también en el ámbito económico y comercial.

Nuestras democracias cincuentenarias nos han hecho progresar al unísono, y nos han acercado de forma incontestable. Nuestra incorporación simultánea a la entonces Comunidad Económica Europea nos ha dado la oportunidad de dar un salto de gigante en nuestras respectivas trayectorias, proporcionándonos el impulso necesario para aumentar la internacionalización de nuestras economías.

Así, ambos países somos socios económicos preferentes y actualmente nuestros mercados se encuentran entre los más integrados de la Unión Europea. Cualquier cifra relacionada con el comercio o la inversión hace patente tan elevada integración. España es el principal socio comercial de Portugal, siendo con diferencia su primer mercado y su primer proveedor. Desde la perspectiva española, Portugal supone el cuarto destino de nuestras exportaciones y el séptimo proveedor. En 2024, nuestras exportaciones a Portugal superaron los 32.500 millones de euros, por encima de la suma de nuestra exportación al continente americano - excluido EEUU - y China. Las inversiones bilaterales son también muy intensas y ambos países aparecen como principales destinos de su inversión mutua dentro de la UE. A nivel mundial, Portugal es el 8ª destino de nuestra inversión, con un stock próximo a los 25.500 millones de euros, así como un importante inversor, el noveno, en el que acumula un stock de inversiones por encima de los 16.800 millones de euros. Nuestras inversiones bilaterales son estables y se sustentan sobre factores estructurales, como la proximidad geográfica, el conocimiento mutuo y los vínculos históricos de carácter económico, social y cultural.

Al margen de las cifras, cada vez resulta más evidente que, a través del refuerzo de nuestras relaciones económicas y empresariales, estamos consiguiendo crear un gran mercado ibérico, en el que podemos aprovechar sinergias conjuntas, aumentar la competencia y beneficiar a nuestros consumidores. En definitiva, un entorno más propicio para los negocios, el crecimiento y el empleo en nuestros respectivos países. Ambos países compartimos intereses claros y elementos diferenciales (fortalezas, como son nuestros recursos y capacidades; y debilidades, como nuestro aislamiento geográfico de Europa), que nos compelen a trabajar mano a mano con el objetivo compartido de impulsar la integración europea, buscando así contribuir a la industrialización de nuestros países, a la lucha contra la pérdida de competitividad en Europa y a garantizar nuestra seguridad económica, avanzando al mismo tiempo en materia de transición energética verde.

El buen momento económico que ambos países atraviesan ha de ser aprovechado como oportunidad para avanzar. La evolución de las economías portuguesa y española en estos últimos años es un buen ejemplo de que, tras sufrir una dura recesión como fue la que vivimos por la pandemia de COVID, lograr una recuperación sostenida es posible, si se aplican las políticas económicas adecuadas. El sector exterior ha sido clave en esa recuperación y sigue siendo clave para el crecimiento económico y la competitividad de nuestras empresas. Hoy, se enfrenta a desafíos de sobra conocidos, como la prolongación de la guerra de Ucrania o las nuevas orientaciones en la política exterior de los Estados Unidos en un entorno geopolítico tan incierto como el presente, que nos llevan a aconsejar permanecer más unidos que nunca y a ser ambiciosos y esforzarnos en construir una robusta estrategia ibérica. Este *Informe sobre Internacionalización Ibérica* pone de manifiesto su importancia.

José Augusto Duarte. Embajador de Portugal en España

En primer lugar, me gustaría agradecer la oportunidad de participar en la presentación del Informe sobre Internacionalización ibérica 2024, que ha realizado la Cátedra Nebrija en internacionalización de empresas.

La reciente edición de este informe realiza un análisis profundo sobre la relación bilateral, con el propósito de conocernos mejor y así potenciar las relaciones de ambos países a través de la internacionalización, poniendo de relieve la importancia de los intereses comunes de nuestros países en este ámbito.

Los pilares clave de la sólida y profunda relación entre Portugal y España, países vecinos y socios estratégicos, una relación que va mucho más allá de la mera proximidad geográfica, son, sin duda, el comercio, los flujos de inversión y el turismo.

Durante los últimos veinticinco años, la internacionalización ha sido una palanca fundamental para el crecimiento de ambos países. Los flujos comerciales bilaterales, tanto de bienes como de servicios, han aumentado de manera sostenida, reforzando sólidas cadenas de valor ibéricas, a su vez bien integradas con cadenas de valor globales.

España es, desde hace años, el principal socio comercial y proveedor de Portugal, y Portugal ocupa una posición privilegiada entre los mercados de destino para las exportaciones españolas, asumiendo un papel clave en cadenas de valor como la automoción, la energía o la alimentación, basado en la complementariedad, la innovación y la confianza mutua. Sin embargo, la existencia de un importante desequilibrio comercial bilateral, a favor de España, plantea desafíos relevantes en la relación comercial entre ambos países.

En términos de presencia empresarial, España y Portugal han reforzado sus vínculos mediante inversiones directas bilaterales. El mercado español es sin duda un destino prioritario y esencial para las empresas portuguesas. A su vez, Portugal sigue siendo un destino natural y preferente para las empresas españolas, muchas de ellas PYMES, dada nuestra proximidad geográfica y cultural, en una relación de interdependencia mutua, reflejo de un entorno de negocios abierto, dinámico y altamente complementario.

Los lazos forjados entre España y Portugal en el marco de la internacionalización han resistido y superado momentos de extraordinaria complejidad en el pasado reciente, como la grave disrupción provocada por la pandemia, en la que el sector exterior permitió a ambos países retomar la senda del crecimiento. Posteriormente, el conflicto bélico surgido en 2022 y sus posteriores derivadas, además de la crisis arancelaria, han supuesto, sin duda, nuevos retos en un contexto de elevada incertidumbre económica, obligando a rediseñar flujos comerciales.

En este contexto de rápida transformación, la internacionalización es una herramienta estratégica de gran relevancia, que precisa, hoy más que nunca, de estudios rigurosos y análisis compartidos. Por todo ello, este estudio es particularmente oportuno y relevante: permite comprender a fondo la evolución reciente del comercio, la inversión y la cooperación entre España y Portugal, identifica sectores estratégicos de futuro y resalta el potencial transformador de una visión ibérica y europea de la internacionalización.

Este informe constituye un ejercicio de reflexión sobre la relevancia de la internacionalización, que resulta esencial para comprender no solo la evolución reciente de nuestras economías, sino también su proyección de futuro en un entorno incierto en profunda transformación.

Montserrat Gomendio. Rectora de la Universidad Nebrija

Para la Universidad Nebrija es una gran satisfacción que un año más la Cátedra Nebrija en internacionalización de empresas publique el “Informe anual sobre internacionalización ibérica. España y Portugal en el mundo”, en esta ocasión el correspondiente a 2024.

La internacionalización es una de las señas de identidad de la Universidad Nebrija, por eso nos congratulamos porque se publique un nuevo documento con trabajos e investigaciones de distintas Universidades que estoy seguro aportarán análisis y reflexiones de sumo interés.

Para la Universidad Nebrija la internacionalización es una línea estratégica en la formación de nuestros estudiantes y en la labor de investigación económica. En un mundo tan interrelacionado, nuestros estudiantes deben conocer con detalle las características e implicaciones de la globalización y, en la medida de nuestras posibilidades, debemos ayudar a que nuestras empresas y profesionales se internacionalicen.

Espero que esta publicación siga teniendo continuidad en el tiempo y que contribuya a intensificar la colaboración en proyectos compartidos entre España y Portugal, con el fin de ofrecer más oportunidades y mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos que convivimos en la Península Ibérica

Por último, agradecer al equipo de la Cátedra Nebrija en internacionalización de empresas, en particular a su director y subdirector, Gonzalo Solana y Raúl Mínguez, respectivamente, el excelente trabajo que están realizando, convirtiendo a esta Cátedra en un punto de referencia para académicos, pero también para profesionales que desarrollan su actividad en las Administraciones Públicas y en diferentes ámbitos de la iniciativa privada en el campo de la internacionalización.

1.

Introducción

Gonzalo Solana. Director de la Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas

Para los países ibéricos la internacionalización se ha convertido en un aspecto fundamental en su modelo de desarrollo económico y social. Tanto en España como en Portugal, el sector exterior ha pasado de ser un factor que frenaba los procesos de expansión, y al que las empresas recurrían puntualmente ante situaciones de debilidad de sus mercados locales, a convertirse en un motor de crecimiento y estabilidad macroeconómica.

Hoy en día una parte muy importante del empleo y de los resultados de las empresas ibéricas depende de sus actividades en el exterior.

España y Portugal, con sus diferencias propias de sus características estructurales e idiosincrasia, comparten objetivos comunes en la Unión Europea y disponen de activos muy importantes, como su cercanía cultural e idiomática a países de distintos continentes, que son complementarios y que deberían potenciarse mediante una mayor colaboración entre ambos países.

Por ello, desde 2018 la Cátedra Nebrija en internacionalización de empresas realiza, mediante el desarrollo de distintas iniciativas, un seguimiento sistemático y global de la internacionalización de los países ibéricos. La intención es divulgar este proceso, identificar prioridades y vías de colaboración y sensibilizar a las sociedades y a los Gobiernos de la importancia de apoyar la internacionalización de las empresas ibéricas.

En este Informe anual sobre internacionalización ibérica, que ya es el tercero que se publica, encontrará un análisis detallado y comparado de las características de la internacionalización de España y Portugal, de la evolución reciente de su comercio exterior y de la inversión extranjera directa. Además, en esta ocasión se incorporan dos trabajos de especial relevancia para conocer mejor la internacionalización ibérica: el comportamiento y perspectivas del comercio de servicios no turísticos en España y Portugal, así como otro relativo a los determinantes de las inversiones empresariales transfronterizas.

Este Informe se enmarca en las actividades que desarrolla la Cátedra a través del Observatorio de Internacionalización Ibérica, que se ha constituido recientemente para ser un lugar de encuentro y reflexión entre todos los interesados en la internacionalización ibérica.

Por último, pero no menos importante, agradecer a la Universidad Nebrija el patrocinio del Informe de este ejercicio, así como su permanente apoyo desde el inicio de esta iniciativa, y a los colaboradores que han aceptado participar con sus trabajos en este documento.

2. **Sumario ejecutivo**

Gonzalo Solana. Director de la Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas

Los países ibéricos disponen de unas economías muy abiertas al exterior, por lo que el seguimiento de su internacionalización y de los cambios que se están produciendo en la escena internacional es especialmente trascendente.

En España y Portugal el sector exterior ha tenido en las últimas décadas una importancia creciente en sus economías, tanto en lo que se refiere a su aportación al crecimiento del PIB y al empleo como a la estabilidad macroeconómica.

Ante las recientes crisis internacionales y los cambios acaecidos en la economía mundial en el siglo actual, las economías ibéricas se han mostrado resilientes manteniendo unas cuotas de mercado en el comercio internacional superiores a su peso en la población y el PIB mundial.

En el comercio exterior de bienes se observa una tendencia de creciente aumento de la participación de exportaciones con alto contenido tecnológico, aunque en ambos países su peso es todavía inferior a la media mundial, y a una ligera diversificación geográfica hacia mercados más dinámicos, aunque, como es lógico, tanto en España como en Portugal, la mayor parte de las exportaciones de bienes tiene como destino otros países europeos.

En el comercio de servicios los países ibéricos disponen de un potente y competitivo sector turístico. Al tiempo se constata una creciente importancia de los ingresos procedentes de las ventas al exterior de “otros servicios”, como los servicios a empresas, que están mostrando un dinamismo superior al del comercio de bienes a nivel mundial y cuyas perspectivas son muy favorables.

En este proceso de internacionalización la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) ha tenido una especial trascendencia. La contribución de multinacionales extranjeras implantadas en la península ibérica es muy importante, tanto en términos cuantitativos (empleo, ventas, inversión o exportaciones) como cualitativos, a través de la transferencia de conocimientos a empresas locales. Los últimos datos disponibles ponen de manifiesto que la península ibérica sigue siendo atractiva para los inversores de otros países, al tiempo que se observa un preocupante retroceso de la inversión en el exterior de los países ibéricos, aunque su stock se sigue situando por encima de lo que correspondería a su peso en la población y el PIB mundial.

El análisis detallado de la evolución reciente del comercio exterior ibérico pone de manifiesto que continúa la fortaleza de las exportaciones de los países ibéricos, con cierto estancamiento en el caso de los bienes y con un marcado dinamismo en los servicios.

En lo que llevamos de siglo XXI ambos países han experimentado un crecimiento notable en sus exportaciones, solo interrumpido temporalmente por la COVID-19, mostrando una diversificación en mercados y sectores claves. España ha logrado una mayor diversificación hacia mercados en América, Asia y África, mientras que Portugal ha registrado aumentos en mercados como Estados Unidos y Brasil. En cuanto a los sectores destacan las exportaciones de bienes de media-alta y alta tecnología, con una creciente especialización en productos de valor añadido en ambas economías.

El comercio de servicios ha sido crucial para ambas economías, especialmente en el turismo, un pilar afectado gravemente por la pandemia pero que mostró una recuperación sólida desde 2022. España, además, ha diversificado su comercio de servicios hacia áreas tecnológicas y empre-

sariales. Portugal, más dependiente del turismo, también ha empezado a destacar en servicios tecnológicos, impulsado por inversiones extranjeras en el sector digital.

Por su parte, el comercio bilateral entre España y Portugal es uno de los más integrados dentro de la Unión Europea, facilitado por su proximidad geográfica y la adopción del euro. Este comercio ha crecido significativamente en sectores como energía, automoción, productos químicos y alimentos. Aunque ambos países enfrentan desafíos como la transición energética y la digitalización, estas áreas también representan oportunidades para fortalecer su relación comercial.

Ambas economías han registrado un aumento en el número de empresas exportadoras, con un papel destacado de las empresas regulares. Estas tendencias reflejan la capacidad de ambas economías para adaptarse y aprovechar nuevas oportunidades en un contexto internacional complejo.

Un aspecto especialmente destacado del comportamiento reciente del comercio exterior ibérico es el comportamiento que están teniendo las exportaciones de servicios no turísticos, hasta el punto de superar a los ingresos obtenidos por la actividad turística. Además, las economías ibéricas han podido mantener, e incluso aumentar ligeramente, su participación en las exportaciones mundiales de servicios no turísticos; poniendo de manifiesto una innegable capacidad competitiva que se refleja en sus buenos resultados comerciales.

La expansión de las ventas al exterior de los servicios no turísticos ha venido impulsada por los servicios prestables digitalmente, en los que España y Portugal no solo han logrado sostener su contribución a las exportaciones mundiales previa a la pandemia, sino que han experimentado una considerable mejora en su superávit frente al exterior, especialmente en los servicios a las empresas, los informáticos y los audiovisuales.

Esta diversificación de las exportaciones de servicios hacia los servicios más vinculados a los nuevos desarrollos tecnológicos constituye un cambio estructural de enorme trascendencia en las economías ibéricas.

En primer lugar, por su implicación con el crecimiento económico y el empleo. Buena parte de los servicios no turísticos, en especial de los prestables digitalmente -información, comunicación, actividades profesionales, científicas y técnicas y administrativas-, presentan elevadas ganancias de productividad. Su creciente presencia en la producción y exportación puede contribuir muy positivamente a avanzar hacia un modelo de crecimiento apoyado en la productividad y generador de empleos de calidad.

En segundo lugar, por su incidencia positiva sobre el equilibrio de la Balanza de Pagos, reduciendo la vulnerabilidad de las economías ibéricas ante posibles shocks que actúen sobre el sector turístico, como ocurrió con la pandemia.

Y finalmente, por su impulso a la internacionalización. Los servicios no turísticos, especialmente los prestables digitalmente, facilitan la internacionalización de las empresas de menor dimensión. La reducción en los costes del comercio que propician las tecnologías favorece el acceso de las microempresas y PYMES al mercado internacional, ampliando la base de empresas exportadoras y promoviendo la competencia.

Con todo, aun parece existir margen para la internacionalización de los servicios no turísticos, sobre todo en España, donde el peso de sus exportaciones sobre el PIB y la presencia relativa de dichas actividades en la estructura productiva es inferior al que alcanzan en las principales economías europeas. El impulso a la digitalización en que están inmersos los países de la UE y los

fondos comunitarios destinados a este objetivo pueden constituir un estímulo adicional al desarrollo de estas producciones y a su internacionalización.

Por lo que respecta a la Inversión Extranjera Directa (IED) en la península ibérica en los dos últimos años ha seguido las pautas observadas en la IED internacional: moderación y regionalización.

Según datos de la UNCTAD, en 2023 los flujos netos de IED a Portugal han sido un 26% menores que en el año precedente, mientras que en España han descendido en un 20%. No obstante, en 2023 Portugal ha registrado su segundo mejor registro en proyectos *greenfield*. Al igual que el año precedente, Portugal se ha vuelto a colocar en 2023 entre los 20 principales destinos para operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) transfronterizas. Por su parte, en España los flujos netos de IED recibidos en 2023 han sido un 20% inferiores a los del año anterior, aunque ese año fue el sexto país mundial con más proyecto de inversión *greenfield*. España también se sitúa entre los principales destinos de operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Ocupa la quinta posición mundial en 2023, la tercera europea, en cuanto a número de operaciones, aunque el volumen de inversión ligado a estas operaciones sigue lejos del máximo histórico registrado en 2018.

En cuanto a la inversión recíproca entre España y Portugal se ha intensificado la actividad transfronteriza entre ambos países. En 2023 los flujos de inversión de España en Portugal fueron un 34% mayores que en el ejercicio precedente, con perspectivas de superar esta cifra en 2024 tras registrarse 544 millones de euros solo en el primer semestre. Los inversores españoles han sido particularmente activos en comercio minorista, sector hotelero, y manufacturas. En lo que respecta a la inversión de empresas portuguesas en España, aunque en el último quinquenio los flujos de inversión se mantienen relativamente modestos, en el año 2023 se ha registrado un máximo histórico en proyectos *greenfield*, con 22 proyectos anunciados y 688 millones de dólares de inversión prevista, cifras que ya se han superado en la primera mitad de 2024 con 1.515 millones de dólares comprometidos.

La evolución reciente de la IED en la península ibérica está teniendo una contribución muy destacada en términos de empleo, facturación empresarial, productividad e internacionalización, reforzando el proceso de integración entre ambas economías que se registra desde su entrada en la Comisión Económica Europea.

Un caso relevante en las inversiones empresariales entre España y Portugal es el acaecido en el distrito de Viana de Castelo (Portugal), donde se ha registrado un importante montante de inversiones de empresas españolas, sobre todo para la fabricación de componentes de automóviles. Dichas inversiones están fuertemente vinculadas a la proximidad de la gran planta del grupo *Stellantis* en Vigo (España) y a las ventajas de localización existentes en el Alto Miño portugués.

Los motivos de estas decisiones de inversiones son de muy distinta índole. En primer lugar, las capacidades específicas de las empresas inversoras, no solo con respecto a la dimensión tecnológica y productiva, sino también en el entendimiento de las necesidades de la empresa *Stellantis* y sus activos relacionales vinculados a la inserción en la cadena de valor, especialmente la confianza con el constructor y con otras empresas miembros de dicha cadena y el conocimiento de su funcionamiento práctico. En segundo, la proximidad geográfica y la vecindad, basada en una historia compartida, lenguas similares y la presencia común en la Unión Europea. Pero para que este potencial se haya convertido en una ventaja real ha sido determinante la existencia de costes laborales más bajos en Portugal las ventajas de *dual sourcing*, entendido como la existencia de dos unidades distintos de la misma empresa, ubicadas en localizaciones próximas, pero en países distintos, para suministrar a un mismo cliente final y la proactividad de los alcaldes portugueses dinamizando tres ventajas adicionales (menores costes de los terrenos, apoyo a la instalación y

disminución o la eliminación de impuestos locales). Finalmente, hay ventajas de internalización, esto es, de explotación interna a la empresa de sus capacidades específicas en distintas localizaciones.

La continuidad de esta favorable trayectoria pasa por internacionalizar más pymes ibéricas. Para ello, es preciso políticas públicas que eliminen restricciones innecesarias a su desarrollo, que fomenten la cooperación entre las empresas de ambos países, así que les faciliten el acceso a otros mercados y su consolidación. Es necesario que las políticas gubernamentales en los países ibéricos tengan presentes la elevada apertura de las economías y su trascendencia en el bienestar de los ciudadanos.

3.

Principales características de la internacionalización ibérica

Gonzalo Solana. Director de la Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas

Sumario

Los países ibéricos, España y Portugal, disponen de unas economías muy abiertas al exterior, por lo que el seguimiento de su internacionalización y de los cambios que se están produciendo en la escena internacional es especialmente trascendente.

Tras la entrada en la entonces denominada Comisión Económica Europea, los países ibéricos han acometido un profundo proceso de transformación, caracterizado por su integración económica mutua y en la economía internacional, así como una creciente importancia del sector exterior.

Las economías ibéricas se han mostrado resilientes ante las recientes crisis internacionales, manteniendo unas cuotas de mercado en el comercio internacional superiores a su peso en la población y el PIB mundial.

En el comercio exterior de bienes se observa una tendencia de creciente aumento de la participación de exportaciones con alto contenido tecnológico, aunque en ambos países su peso es todavía inferior a la media mundial, y a una ligera diversificación geográfica hacia mercados más dinámicos, aunque, como es lógico, tanto en España como en Portugal la mayor parte de las exportaciones de bienes tiene como destino otros países europeos.

En el comercio de servicios los países ibéricos disponen de un potente y competitivo sector turístico. Al tiempo se observa una creciente importancia de los ingresos procedentes de las ventas al exterior de “otros servicios”, como los servicios a empresas, que están mostrando un dinamismo superior al del comercio de bienes a nivel mundial y cuyas perspectivas son muy favorables.

La entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) ha tenido una especial trascendencia en este proceso de internacionalización. La contribución de multinacionales extranjeras implantadas en la península ibérica es muy importante, tanto en términos cuantitativos (empleo, ventas, inversión o exportaciones) como cualitativos, a través de la transferencia de conocimientos a empresas locales. Los últimos datos disponibles ponen de manifiesto que la península ibérica sigue siendo atractiva para los inversores de otros países, al tiempo que se observa un preocupante retroceso de la inversión de los países ibéricos en el exterior.

La continuidad de esta favorable trayectoria pasa por internacionalizar más pymes ibéricas. Para ello, es preciso políticas públicas que eliminen restricciones innecesarias a su desarrollo, que fomenten la cooperación entre las empresas de ambos países, así que les faciliten el acceso a otros mercados y su consolidación. Es necesario que las políticas gubernamentales en los países ibéricos tengan presentes la elevada apertura de las economías y su trascendencia en el bienestar de los ciudadanos.

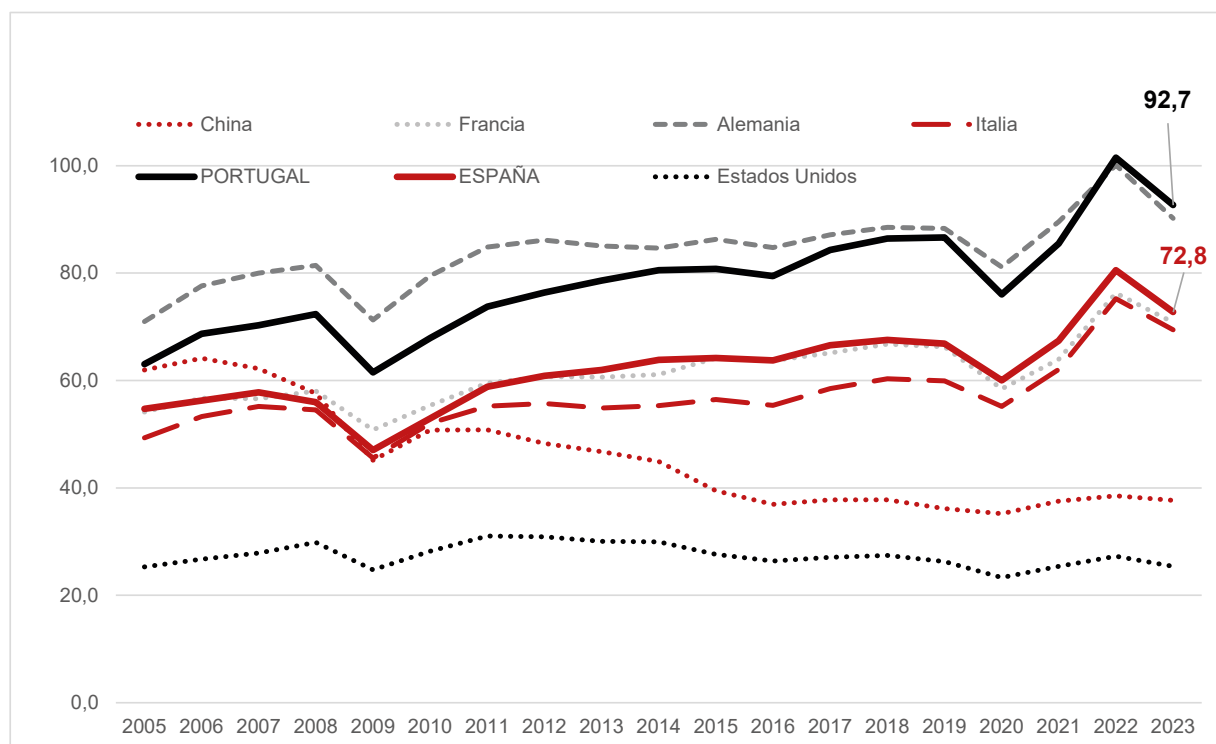
Economías muy abiertas

Los países que conforman la península ibérica disponen de unas economías muy abiertas. El volumen de sus intercambios comerciales con el exterior en relación con su PIB se situaba, según datos de Eurostat, en casi el 93% en Portugal y el 73% en España al final del año 2023. De este modo el grado de apertura de las economías ibéricas está por encima de la mayoría de las principales economías del mundo.

Gráfico 1

Grado de apertura de las economías ibéricas

(Exportaciones e importaciones de bienes y servicios - % del PIB)



Fuente: UNCTADstat.

Además, como se puede comprobar en el gráfico 1, la involucración en el comercio internacional de los países ibéricos no ha dejado de aumentar desde inicios del siglo actual, a mayor ritmo que en las principales economías europeas, mientras que el grado de apertura se mantiene estabilizado en Estados Unidos y está descendiendo desde inicios de la pasada década en China.

Como consecuencia, las economías ibéricas están muy condicionadas por la evolución de la economía mundial.

Internacionalización elevada, por encima de lo que correspondería por su participación en la población y el PIB mundial

Este proceso de integración en la economía mundial se manifiesta en el peso que tienen las economías ibéricas en los tradicionales indicadores de internacionalización del mundo.

Tabla 1.
Indicadores de internacionalización de los países ibéricos en relación con su peso en el PIB y la población mundial

	POBLACIÓN (% mundo)	PIB (% mundo) Dólares a precios corrientes	EXPORT. b.y s. (% mundo) Dólares a precios corrientes	IMPORT. b.y s. (% mundo) Dólares a precios corrientes	Stock IED entradas (% mundo)	Stock IED salidas (% mundo)
ESPAÑA	0,59	1,53	1,99	1,81	1,83	1,42
PORTUGAL	0,13	0,28	0,44	0,40	0,40	0,16

Fuente: Elaboración propia con datos UNCTADstat. Datos relativos a 2023.

Así, la participación de España y Portugal en las exportaciones e importaciones de bienes y servicios mundiales se sitúa por encima de lo que les correspondería en términos de población o de PIB. Lo mismo ocurre con el stock de IED, excepto en el caso del stock de IED en el exterior de Portugal que en este caso es superior al peso en la población mundial pero ligeramente inferior en relación con el PIB.

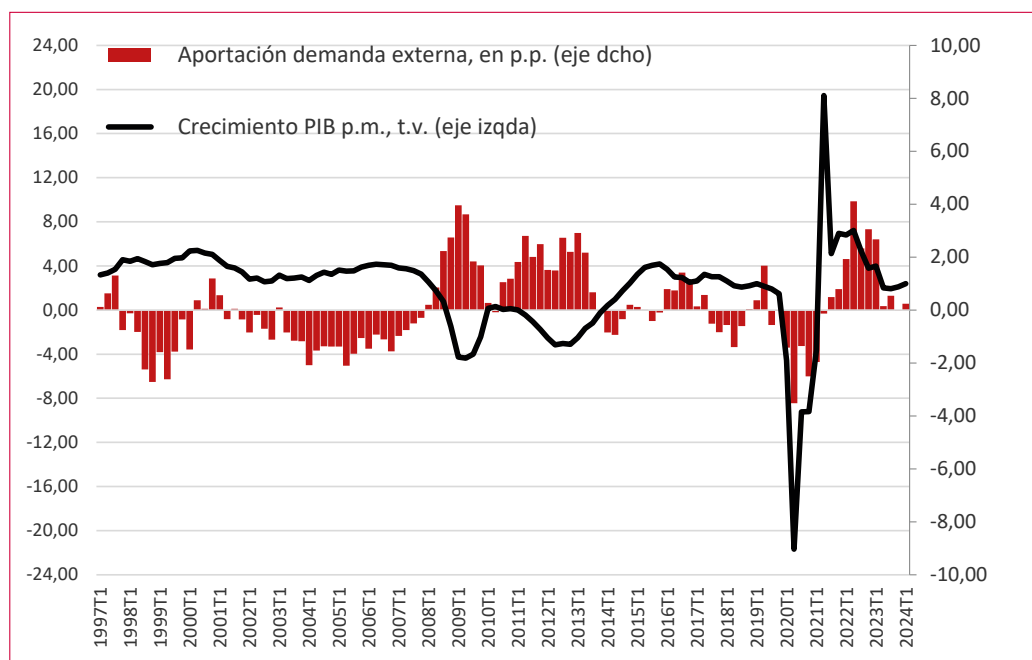
Este grado de internacionalización debería estar muy presente en las decisiones gubernamentales y de política económica que se adopten.

Un sector exterior que aporta crecimiento y estabilidad macroeconómica

A diferencia de lo ocurrido habitualmente en la historia contemporánea, en el siglo actual el sector exterior de las economías ibéricas está teniendo una aportación positiva al crecimiento del PIB y a la estabilidad macroeconómica.

Gráfico 2

Aportación de la demanda externa al crecimiento del PIB en España

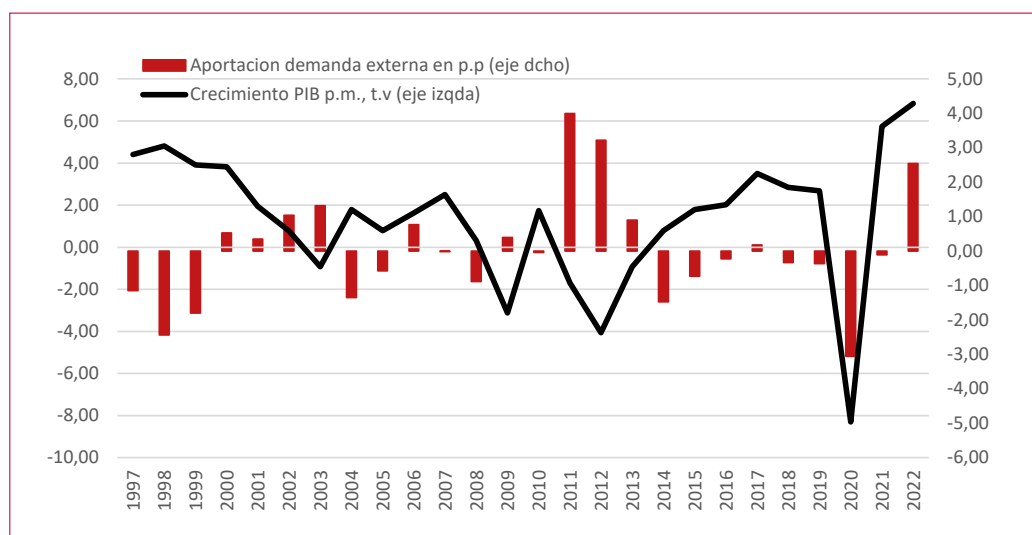


Fuente: INE España. Contabilidad trimestral.

Además, la demanda exterior está actuando como catalizador de los procesos de recuperación. Así ha ocurrido tras la crisis financiera internacional de 2007-08 y de la COVID-19.

Gráfico 3

Aportación de la demanda externa al crecimiento del PIB en Portugal



Fuente: INE Portugal.

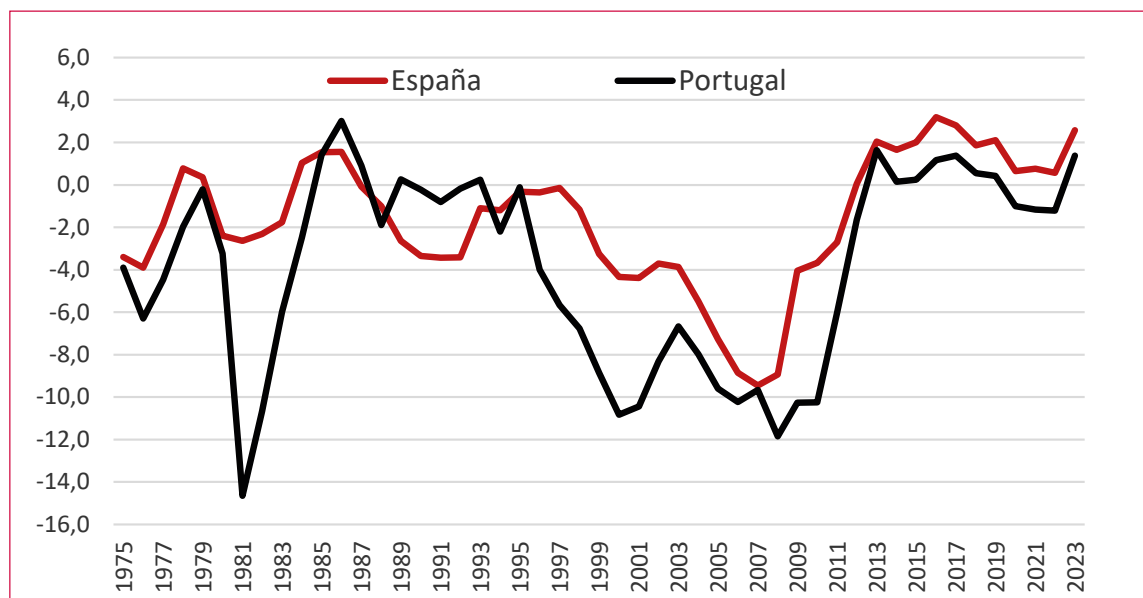
Por otro lado, las economías ibéricas han afrontado un proceso de saneamiento de sus cuentas con el exterior. En los últimos diez años el saldo de la balanza por cuenta corriente en relación con el PIB se ha situado en valores ligeramente positivos, como es el caso de España, o muy cerca del equilibrio, como ocurre en Portugal.

Hasta fechas no muy lejanas, los procesos expansivos de las economías ibéricas se veían estran-

gulados por la acumulación de fuertes desequilibrios en la balanza por cuenta corriente. De hecho, como se puede ver en el gráfico 4, desde 1975 no se registra un periodo tan largo de estabilidad en la balanza por cuenta corriente de los países ibéricos.

Gráfico 4

Saldo de la balanza por cuenta corriente en los países ibéricos (% PIB)



Fuente: UNCTADstat.

Las economías ibéricas han transitado hacia un modelo de desarrollo en el que el sector exterior se ha convertido en una parte esencial y permanente, a diferencia de lo ocurrido hasta finales del siglo XX, impulsado por el dinamismo de las exportaciones y la integración de las empresas ibéricas en las cadenas globales de valor.

El valor de las exportaciones respecto al PIB se ha casi doblado desde 1986, situándose en estos momentos cerca del 50% en el caso de Portugal y del 40% en España.

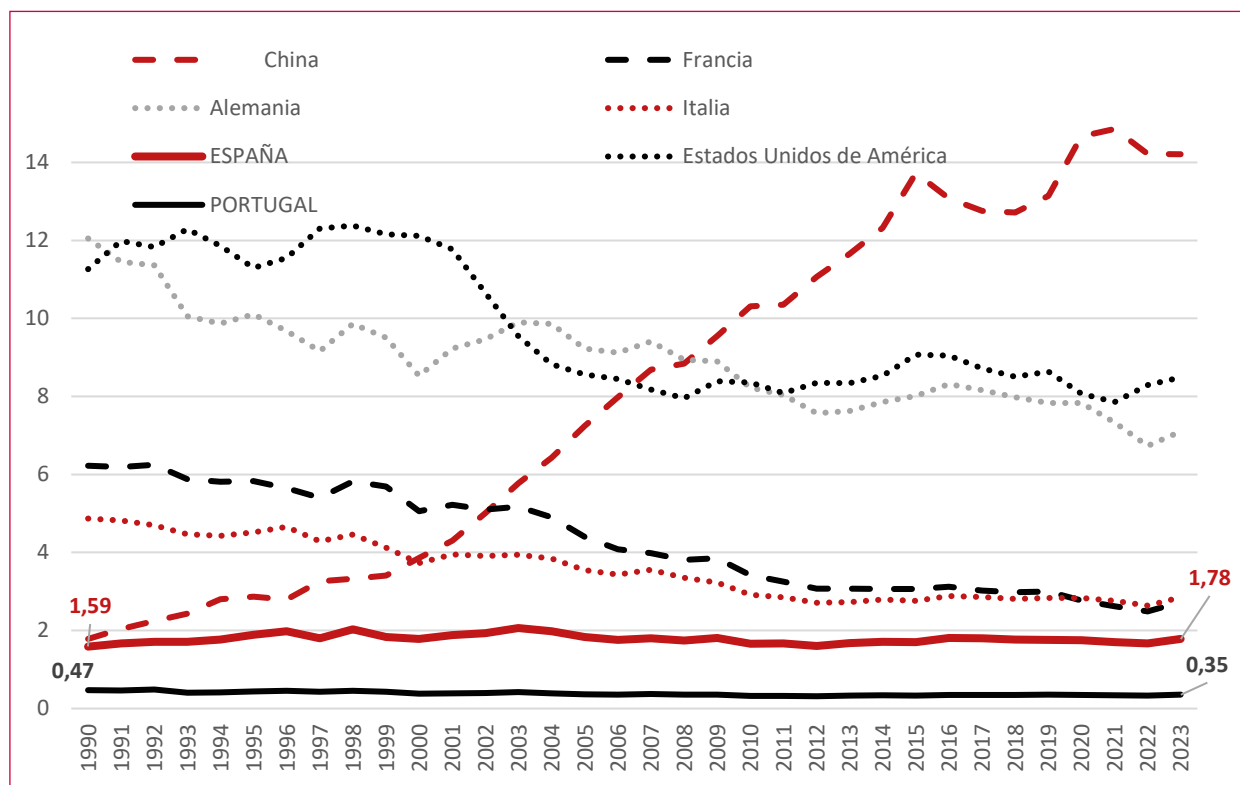
Un comercio exterior resiliente

Otro aspecto destacado de la internacionalización ibérica es la capacidad de sus economías para mantener sus cuotas de mercado en el comercio mundial de bienes, a pesar de las incertidumbres y profundos cambios que se han registrado en el contexto global.

Si bien su participación es reducida, acorde con el peso que tienen en el PIB y en la población mundial, su cuota de mercado permanece bastante estable desde 1990, algo que no ha ocurrido en la mayoría de los principales países desde la entrada de China en la Organización Mundial de Comercio en 2001.

Gráfico 5

Cuota de las exportaciones ibéricas de mercancías en el comercio mundial (% total mundial)



Fuente: UNCTADstat.

Esta trayectoria pone de manifiesto el grado de competitividad de las manufacturas de los países ibéricos y el esfuerzo realizado por las empresas ibéricas para acceder y mantenerse en los mercados exteriores.

Exportación de bienes muy concentrada en productos con contenido tecnológico medio-alto y bajo y en Europa

Las exportaciones de bienes de los países ibéricos, como consecuencia de su especialización y características de sus estructuras productivas, están concentradas en productos con contenido tecnológico medio-alto (como maquinaria y vehículos) y medio-bajo (como alimentos y bebidas, o el textil en el caso de Portugal).

Tabla 2.

Exportaciones de bienes de los países ibéricos por contenido tecnológico (% del total)

Contenido Tecnológico	ESPAÑA	PORTUGAL	Media mundial
Alta tecnología	12,0%	11,3%	19,0%
Media-alta tecnología	36,5%	36,0%	32,0%
Media-baja tecnología	27,9%	21,0%	18,0%
Baja tecnología	23,6%	31,7%	31,0%

Fuente: Trademap.

Tanto España como Portugal están por debajo de la media mundial en la participación de las exportaciones de bienes con contenido tecnológico alto -como son equipos de telecomunicaciones o instrumentos científicos y ópticos-, aunque en ambos países se ha ido registrando en los últimos años un incremento de este tipo de bienes en el peso de sus exportaciones, gracias, sobre todo, al aumento de sus exportaciones de productos farmacéuticos y medicamentos.

La principal diferencia entre España y Portugal en la composición de sus exportaciones de bienes por contenido tecnológico se da en los productos de media-baja tecnología y de baja tecnología. En Portugal hay un mayor peso de exportaciones de bienes de baja tecnología, entre otras razones por su especialización y elevada competitividad en el sector textil.

Esta evolución reciente es especialmente relevante de cara al futuro por la creciente competencia de mercados emergentes, con ventajas comparativas en términos de costes, y porque las previsiones vaticinan que el mayor incremento de la demanda se dé en productos con tecnología alta. Su continuidad e intensidad requiere facilitar dedicar más recursos a la innovación.

En el ámbito geográfico las economías ibéricas concentran la mayor parte de sus ventas en el exterior en Europa, dadas las ventajas que se derivan de su pertenencia al mercado único europeo, la cercanía geográfica y el alto poder adquisitivo de los ciudadanos de este territorio. La dependencia de la UE es ligeramente superior en Portugal que en España, si bien ambos países están diversificando gradualmente sus destinos, principalmente hacia Estados Unidos y algunos países asiáticos.

Tabla 3.
Exportaciones de bienes de los países ibéricos por destino geográfico (% del total)

	ESPAÑA	PORTUGAL
Eurozona	50,0%	57,0%
Resto UE-28	8,0%	11,5%
Resto de Europa	4,0%	5,1%
América	12,0%	9,9%
Asia	9,0%	6,4%
África	6,0%	5,8%
Oceanía y otros	1,0%	4,2%

Fuente: Trademap.

La desigual participación de otros destinos geográficos se explica, en su mayor parte, por los distintos vínculos históricos y culturales que tienen España y Portugal con determinados países americanos y asiáticos.

La cercanía cultural e idiomática es un factor de relevancia para la expansión en otros mercados, sobre todo para las empresas de menor dimensión, que se debería potenciar mediante una mayor colaboración entre las empresas ibéricas y unas políticas públicas dirigidas a tal fin.

Elevada presencia relativa de pymes en la exportación de bienes

En los países ibéricos hay una mayor proporción de pequeñas empresas, sobre todo de microempresas, que en la mayoría del resto de los países de la Unión Europea. Ello se refleja en el peso de las pymes en el número total de compañías exportadoras y en lo que aportan al volumen de ventas agregadas en el exterior.

Como se puede ver en el gráfico 6, Portugal se encuentra en el grupo de países de la UE-27 con una elevada presencia de pymes en el total de empresas exportadoras y con una aportación ligeramente inferior a la media de la UE-27 al total del volumen exportado. Por su parte, España se sitúa entre las economías que están por encima de la media europea tanto en la participación de pymes en el total de empresas exportadoras como en términos de su contribución a las ventas al exterior del país.

Gráfico 6

Peso de la PYMES exportadoras ibéricas en número y valor exportado en comparación con otros países de la UE-27.



Eje X: % sobre valor exportaciones totales | Eje Y: % pymes sobre total empresas exportadoras.

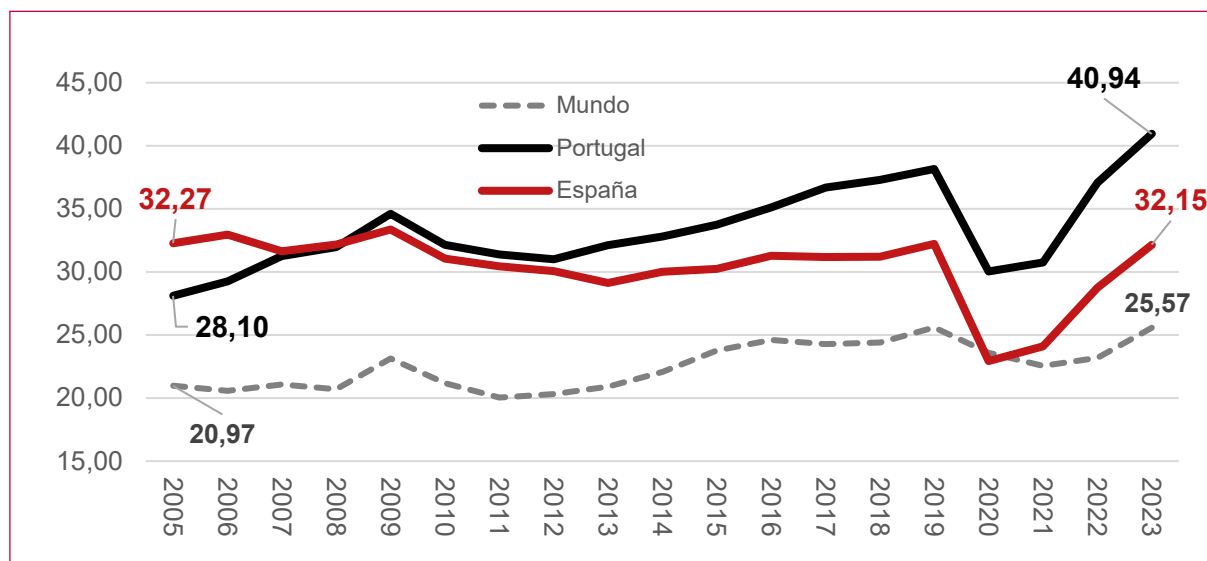
Fuente: Eurostat. Datos referidos a 2022.

La continuidad del proceso de internacionalización de los países ibéricos pasa por incorporar a más pymes a la exportación y así reducir la alta dependencia de las grandes empresas en materia de exportación. Ello requiere políticas públicas dirigidas a eliminar las restricciones legales que dificultan que las pymes adquieran más tamaño y que se adopten acciones que faciliten su acceso a otros mercados, sobre todo de los más alejados tanto en el plano geográfico como cultural.

Peso creciente del comercio de servicios

El comercio de servicios está ganando peso en el total de los intercambios comerciales mundiales. En los países ibéricos el comercio de servicios supone un porcentaje superior a la media mundial, en buena parte por su atractivo turístico, pero también por un aumento sostenido de las ventas en el exterior de otro tipo de servicios, como son los servicios a empresas, donde las empresas ibéricas se muestran muy competitivas.

Gráfico 7
Exportaciones de servicios sobre total de ventas al exterior (%)



Fuente: UNCTADstat.

Las previsiones indican que el comercio mundial de servicios será más dinámico que el de mercancías, lo cual es una buena oportunidad para la internacionalización de las empresas ibéricas.

Importancia de la inversión extranjera directa

La contribución de las multinacionales extranjeras implantadas en los países ibéricos es muy importante, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Las multinacionales extranjeras implantadas en España y Portugal generan 1 de cada 5 empleos y cerca de un tercio de la cifra de negocios, del valor de la producción y de la inversión. En el ámbito de la internacionalización suponen casi la mitad de las exportaciones de bienes y más de un tercio de la inversión extranjera directa de los países ibéricos realizada en otros países.

Tabla 4.
Peso de las multinacionales extranjeras en los países ibéricos

	ESPAÑA	PORTUGAL
Cifra de negocios	28,0%	28,4%
Personas ocupadas	14,7%	18,4%
Valor de la producción	29,0%	28,4%
Inversión bruta en activos materiales	32,6%	22,1%
Exportaciones de mercancías	44,0%	36,9%
Inversión extranjera directa (salidas)	33,0%	-

Fuente: INE y SIFDI. Datos referidos a 2023.

Más allá de estos datos globales, las multinacionales extranjeras implantadas en los países ibéricos han aportado tecnología y conocimientos en la gestión empresarial que han permitido mejorar la productividad y avanzar en la internacionalización de empresas locales, al tiempo que ofrecen puestos de trabajo más estables y mejor remunerados.

4.

Evolución reciente del comercio exterior de España y Portugal

Gonzalo Solana y Raúl Mínguez. Director y Subdirector, respectivamente, de la Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas

Sumario

Los datos disponibles más recientes, hasta septiembre de 2024, ponen de manifiesto que continúa la fortaleza del comercio exterior de los países ibéricos, con cierto estancamiento en el caso de los bienes y con un marcado dinamismo en los servicios.

Más allá de la situación coyuntural, el comercio exterior de España y Portugal ha mostrado una gran resiliencia ante las crisis internacionales que han acontecido en el siglo actual: la financiera en la primera década del siglo, la COVID-19 en la segunda y la crisis energética y los efectos derivados de la invasión rusa de Ucrania en la actual década. Lo que denota la capacidad competitiva y la vocación internacional de las empresas ibéricas.

Ambos países han experimentado un crecimiento notable en sus exportaciones, mostrando una diversificación en mercados y sectores clave, aunque enfrentan retos derivados de su dependencia de las dinámicas internacionales.

Las exportaciones de bienes de ambos países están concentradas en la Unión Europea, aunque España ha logrado una mayor diversificación hacia mercados en América, Asia y África. Portugal ha mostrado una expansión más limitada, pero también ha registrado aumentos en mercados como Estados Unidos y Brasil. En cuanto a los sectores, destacan las exportaciones de bienes de media-alta y alta tecnología, con una creciente especialización en productos de valor añadido en ambas economías.

El comercio de servicios ha sido crucial para ambas economías, especialmente en el turismo, un pilar afectado gravemente por la pandemia pero que mostró una recuperación sólida en desde 2022. España, además, ha diversificado su comercio de servicios hacia áreas tecnológicas y empresariales. Portugal, más dependiente del turismo, también ha empezado a destacar en servicios tecnológicos, impulsado por inversiones extranjeras en el sector digital.

El comercio bilateral entre España y Portugal es uno de los más integrados dentro de la Unión Europea, facilitado por su proximidad geográfica y la adopción del euro. Este comercio ha crecido significativamente en sectores como energía, automoción, productos químicos y alimentos. España es el principal socio comercial de Portugal, y viceversa, con un intercambio que en 2023, y previsiblemente en 2024, alcanza valores récord. Aunque ambos países enfrentan desafíos como la transición energética y la digitalización, estas áreas también representan oportunidades para fortalecer su relación comercial.

El sector exterior ha sido un pilar del crecimiento económico para España y Portugal, compensando déficits en la balanza de bienes con superávits en servicios. Sin embargo, la volatilidad en los precios energéticos y las disrupciones globales han afectado su desempeño reciente. En el ámbito empresarial, ambas economías han registrado un aumento en el número de empresas exportadoras, con un papel destacado de las empresas regulares. Estas tendencias reflejan la capacidad de ambas economías para adaptarse y aprovechar nuevas oportunidades en un contexto internacional complejo.

Introducción

La evolución reciente del comercio exterior de España y Portugal ha estado influenciada por una serie de factores globales como la crisis sanitaria, la invasión rusa de Ucrania, la crisis energética, la disrupción en las cadenas logísticas y de suministro o las tensiones inflacionistas en algunos productos y materias primas, que han afectado de manera similar a ambos países, aunque con diferencias debido a las particularidades de sus economías.

A pesar de estos desafíos, ambos países han demostrado resiliencia al implementar estrategias para diversificar mercados y potenciar su capacidad en determinados sectores, lo que podría crear nuevas oportunidades comerciales a largo plazo.

Este análisis de la evolución reciente del comercio exterior ibérico agregado y bilateral se estructura en cuatro secciones; tras esta introducción, posteriormente se aborda un análisis de la evolución de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios en España y Portugal, con especial atención a los flujos comerciales desde 2022 hasta finales de 2024, últimos datos disponibles. La siguiente sección pone de relieve las claves sectoriales y geográficas de estas dinámicas. Por último, se estudia el comercio bilateral entre España y Portugal.

Internacionalización de España y Portugal en el escenario global

Una primera aproximación a la integración de las economías ibéricas en el contexto mundial la ofrece la consideración del peso teórico que ambos países deberían suponer en las dinámicas comerciales e inversoras. En este sentido, tanto España como Portugal presentan una participación en el conjunto de las exportaciones e importaciones mundiales de bienes y servicios, como en términos de los movimientos de inversión exterior, superior a la que se esperaría a raíz de su peso poblacional y económico.

Con mayor detalle, España concentró en el año 2023 apenas el 0,6% de la población total del planeta y el 1,5% de PIB mundial. Sin embargo, sus exportaciones supusieron el 2% del total mundial, sus importaciones el 1,8% y el stock de IED recibida el 1,8% de la cifra agregada a escala global.

La lectura es similar en el caso portugués. Mientras que Portugal aglutinó en 2023 el 0,1% de la población y el 0,3% del PIB registrado globalmente, las inversiones recibidas y los intercambios comerciales de bienes y servicios representaron el 0,4% de los correspondientes movimientos a nivel mundial.

Unas cifras que ponen de manifiesto la destacada presencia y vocación internacional de ambas economías en el escenario global y, por lo tanto, su dependencia de la deriva de la economía internacional.

Tabla 5.
Indicadores de internacionalización en relación con su peso en el PIB y la población mundial.
España

POBLACIÓN (% mundo)	PIB (% mundo) Dólares a precios corrientes	EXPORT. b.y s. (% mundo) Dólares a precios corrientes	IMPORT. b.y s. (% mundo) Dólares a precios corrientes	Stock IED entradas (% mundo)	Stock IED salidas (% mundo)
0,59	1,53	1,99	1,81	1,83	1,42

Fuente: Elaboración propia con datos UNCTADstat. Datos relativos a 2023

Tabla 6.
Indicadores de internacionalización en relación con su peso en el PIB y la población mundial.
Portugal

POBLACIÓN (% mundo)	PIB (% mundo) Dólares a precios corrientes	EXPORT. b.y s. (% mundo) Dólares a precios corrientes	IMPORT. b.y s. (% mundo) Dólares a precios corrientes	Stock IED entradas (% mundo)	Stock IED salidas (% mundo)
0,13	0,28	0,44	0,40	0,40	0,16

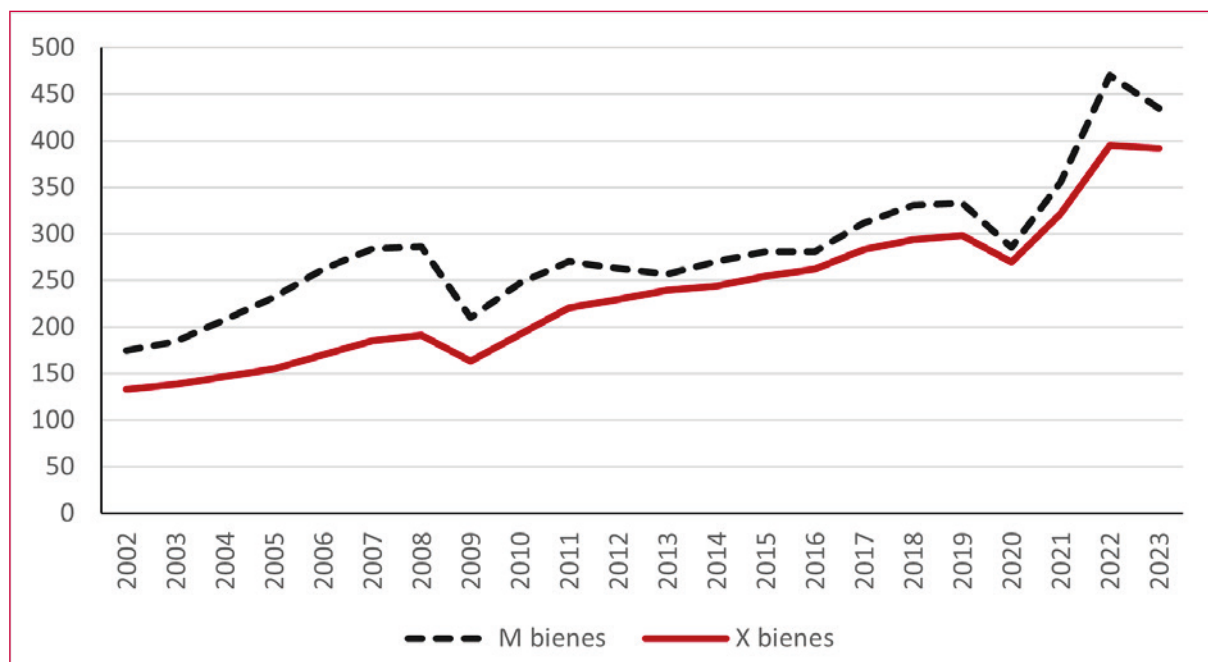
Fuente: Elaboración propia con datos UNCTADstat. Datos relativos a 2023

Evolución del comercio exterior de España y Portugal

La evolución del comercio internacional de España y Portugal desde 2010 hasta 2023 muestra un crecimiento significativo, con fases de expansión rápida y momentos de disrupción, particularmente durante la pandemia y la crisis energética. Ambos países han demostrado una capacidad notable para adaptarse y diversificar sus mercados, consolidando sectores clave.

Con mayor detalle, las **exportaciones de bienes** de España desde 2002 muestran una tendencia al alza, solo interrumpida en 2009 debido a la crisis financiera y en 2020 por la pandemia del Covid (ver gráfico 8). Desde el año 2023, y hasta finales de 2024, se evidencia un estancamiento en los volúmenes intercambiados de mercancías.

Gráfico 8.
Exportaciones e importaciones de bienes*. España (2002-2023).



*datos en miles de millones de €

Fuente: Eurostat

La evolución de las exportaciones de bienes de España desde 2010 hasta la actualidad puede estructurarse en cuatro etapas o fases:

— *Fase 1: Recuperación tras la crisis financiera (2010-2014)*

En 2010, tras los peores efectos de la crisis financiera de 2008-2009, España presentó un crecimiento moderado de las exportaciones de bienes y servicios. Durante este período, las exportaciones fueron fundamentales para la recuperación económica, dada la débil demanda interna, con crecimientos anuales en los primeros años entre un 8% y 10% anual. En los siguientes años el sector exportador fue uno de los pocos motores de crecimiento y las empresas españolas comenzaron a internacionalizarse más activamente, buscando mercados fuera de Europa debido a la débil demanda dentro de la UE.

— *Fase 2: Crecimiento estable y consolidación (2015-2019)*

En este período España muestra una expansión constante en sus exportaciones. El crecimiento del comercio internacional estuvo respaldado por una mayor integración en la economía global y la mejora de las relaciones comerciales con mercados emergentes, como América Latina y Asia. Las exportaciones crecieron en promedio un 7% anual. En particular destaca el avance experimentado por las exportaciones españolas en el año 2017, con un aumento del 8,7%, debido a un mayor dinamismo en los mercados europeos y un crecimiento en las exportaciones hacia América del Norte y Asia.

— *Fase 3: Disrupción por la pandemia de COVID-19 (2020-2021)*

La pandemia afectó gravemente al comercio global y las exportaciones españolas no fueron una excepción. Las ventas al exterior cayeron un 10% debido a la paralización económica global, las restricciones a determinados movimientos de mercancías y la contracción de la demanda en sec-

tores clave, como el automotriz. A medida que el mundo empezó a recuperarse de la pandemia, las exportaciones españolas mostraron una recuperación notable, con un aumento del 21%, en 2021 en comparación con el año anterior. Las exportaciones de productos manufacturados y bienes de equipo lideraron esta recuperación.

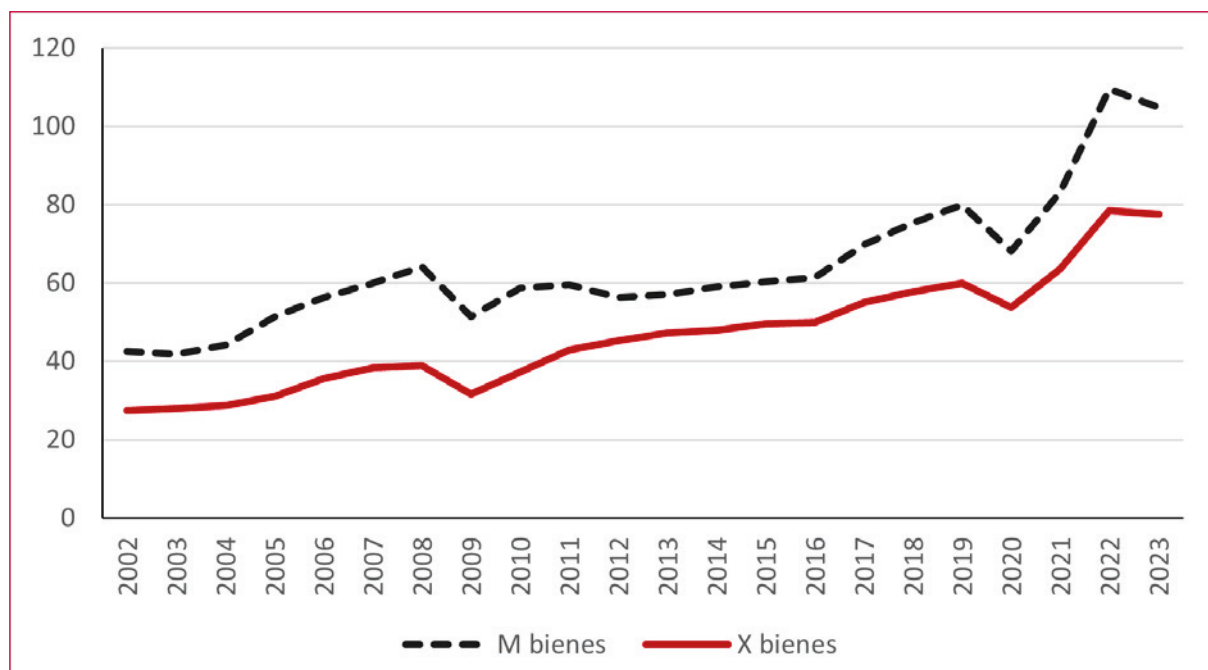
— *Fase 4: Recuperación post-pandemia y crisis energética (2022-2023)*

En 2022 las exportaciones españolas crecieron un 23% impulsadas en parte por el aumento de los precios de la energía, alimentos, y productos industriales. La demanda de productos energéticos y alimentarios aumentó debido a las consecuencias de la invasión rusa de Ucrania. En 2023 y 2024 el crecimiento de las exportaciones de bienes se ha moderado, con una tendencia al estancamiento e, incluso, ligera disminución. La desaceleración económica en Europa y las tensiones inflacionarias han afectado a la demanda de algunos bienes, aunque sectores como la automoción, productos químicos y agroalimentación siguen desempeñando un papel clave.

En el caso de Portugal, el gráfico 9 muestra la evolución de las exportaciones e importaciones de bienes durante el período 2002-2023.

Gráfico 9.

Exportaciones e importaciones de bienes*. Portugal (2002-2023).



*datos en miles de millones de €

Fuente: Eurostat

Al igual que en el caso de España, el comportamiento de las exportaciones de bienes de Portugal ha seguido una tendencia al alza interrumpida en 2008 y en 2020 por los motivos señalados. Del mismo modo, la evolución de las ventas al exterior de Portugal se puede dividir en cuatro fases:

— *Fase 1: Recuperación económica y crecimiento (2010-2014)*

En 2010 y 2011 las exportaciones portuguesas fueron fundamentales para estabilizar la economía, creciendo en torno al 6%-8% anual, siendo los sectores tradicionales como el textil y el calzado, junto con el sector agrícola, los que jugaron un papel clave. En los siguientes años de esta primera fase, 2012 y 2013, las exportaciones siguieron creciendo, aunque más lentamente, en torno al

4%-6% anual. Portugal diversificó sus mercados hacia fuera de la UE, buscando oportunidades en África y América Latina.

— *Fase 2: Expansión y diversificación (2015-2019)*

Las exportaciones portuguesas de bienes experimentaron un crecimiento constante, con un promedio anual del 6%-7%. Portugal se benefició de un crecimiento sostenido en Europa y las exportaciones hacia mercados extracomunitarios, como Estados Unidos, crecieron significativamente. El año 2017 y 2018 fueron años especialmente destacados, con un crecimiento del 8%-9% en las ventas exteriores.

— *Fase 3: Impacto de la pandemia de COVID-19 (2020-2021)*

La pandemia provocó una caída de las exportaciones portuguesas de bienes de aproximadamente un 9%. Los sectores más afectados fueron el turismo y los productos manufacturados, aunque las exportaciones de alimentos y bebidas, junto con productos químicos, se mantuvieron relativamente estables. En 2021 se observó un crecimiento importante de las importaciones, con un aumento del 19%. Portugal, como España, experimentó una fuerte demanda en productos agroalimentarios y un repunte en el sector manufacturero.

— *Fase 4: Crisis energética y crecimiento moderado (2022-2023)*

En 2022 las exportaciones portuguesas crecieron un 18%, impulsadas por la recuperación de la demanda de alimentos y energía. El crecimiento en sectores como maquinaria y productos metálicos también contribuyó significativamente. En 2023 el crecimiento de las exportaciones se desaceleró a un 6%, similar a España, tendencia que encuentra su continuidad durante 2024. La inflación y la incertidumbre económica socavaron la demanda en Europa, aunque sectores como el textil, la automoción y el turismo continuaron siendo protagonistas.

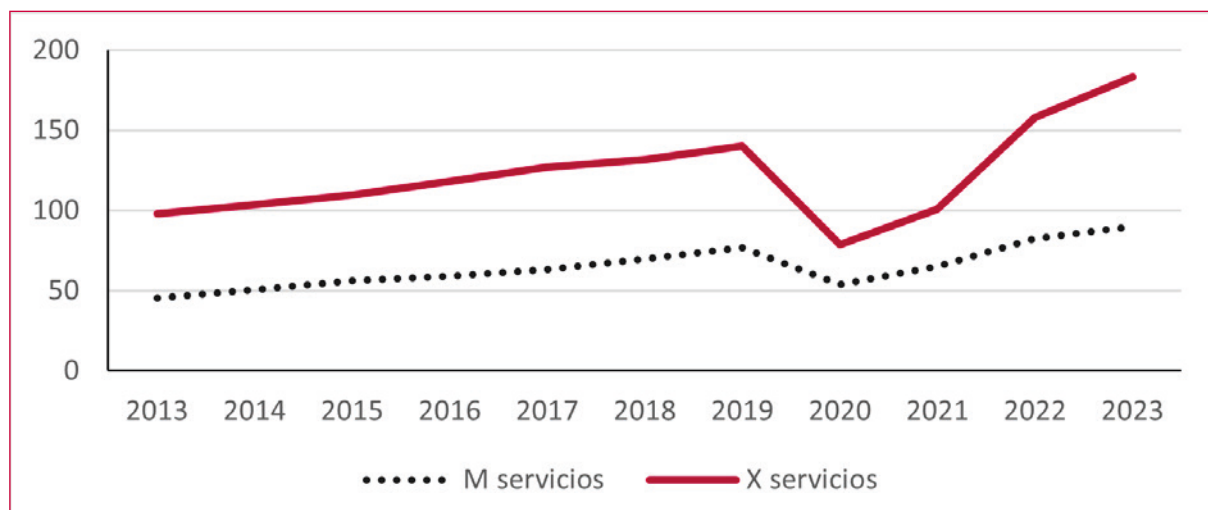
En suma, el comportamiento de las exportaciones de bienes en el período estudiado (2010 y hasta finales de 2024) fue muy similar para España y Portugal, existiendo tendencias comunes y destacando la resiliencia de las exportaciones de ambas economías a las dificultades acaecidas. Respecto de las importaciones, cuya trayectoria también ha sido similar en ambos países, han sido clave para el crecimiento económico experimentado en el periodo. Una evolución, además, muy ligada tanto a la demanda interna como a la dependencia de productos energéticos y materias primas.

Por su parte, el **comercio internacional de servicios** en España y Portugal ha experimentado un cambio significativo en los últimos años, impulsado tanto por factores coyunturales como por transformaciones estructurales en sus economías.

En particular, el comercio exterior de servicios de España muestra una tendencia creciente en los últimos 10 años (ver gráfico 10), con la única excepción del año 2020, en el que se experimenta un gran retroceso debido a la pandemia del Covid. El perfil de las importaciones y de las exportaciones es similar, con un volumen de las exportaciones de servicios superior al de las importaciones, hecho que en los últimos años se va acrecentando.

Gráfico 10.

Exportaciones e importaciones de servicios*. España (2013-2023)



*datos en miles de millones de €

Fuente: Eurostat

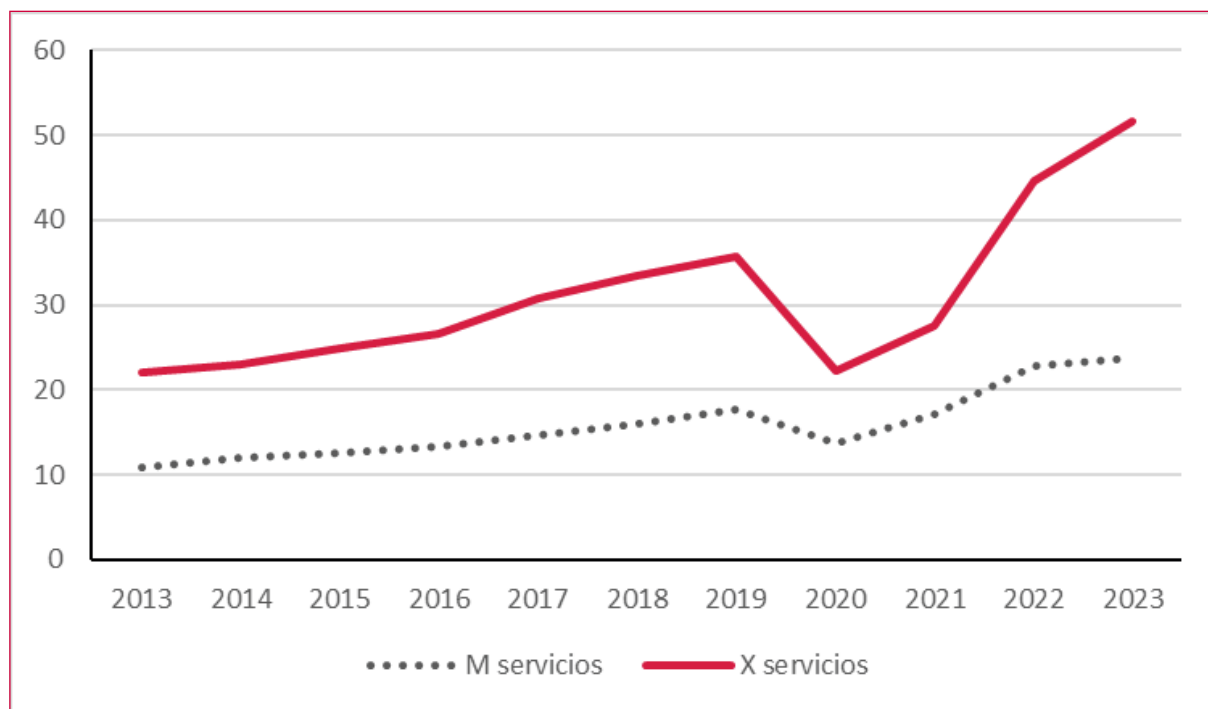
La crisis sanitaria tuvo un impacto devastador en el comercio de servicios en España, particularmente en sectores clave como el turismo y el transporte. Las restricciones de movilidad y los confinamientos afectaron drásticamente al flujo de turistas, un pilar central del comercio de servicios en el país. El turismo, que representa un porcentaje importante de las exportaciones españolas de servicios, sufrió caídas superiores al 70% en algunos meses de 2020.

Tras la pandemia el comercio de servicios en España comenzó una recuperación firme, sobre todo en el turismo, que en 2022 y 2023 se acercó a niveles prepandémicos, impulsado por el auge del turismo internacional y la mejora de la conectividad aérea. Además, los servicios digitales y tecnológicos han crecido de manera significativa, particularmente en áreas como las *fintech*, los servicios empresariales, y los servicios de tecnología de la información, que han visto un crecimiento acelerado debido a la digitalización impulsada por la pandemia.

El comercio de servicios en Portugal, al igual que en España, sufrió un golpe significativo debido a la pandemia (ver gráfico 11). El sector turístico, que representa una proporción incluso mayor de las exportaciones de servicios en Portugal en comparación con España, experimentó una caída drástica. El sector del transporte y otros servicios vinculados al turismo también fueron gravemente afectados.

Gráfico 11.

Exportaciones e importaciones de servicios*. Portugal (2013-2023)



*datos en miles de millones de €

Fuente: Eurostat

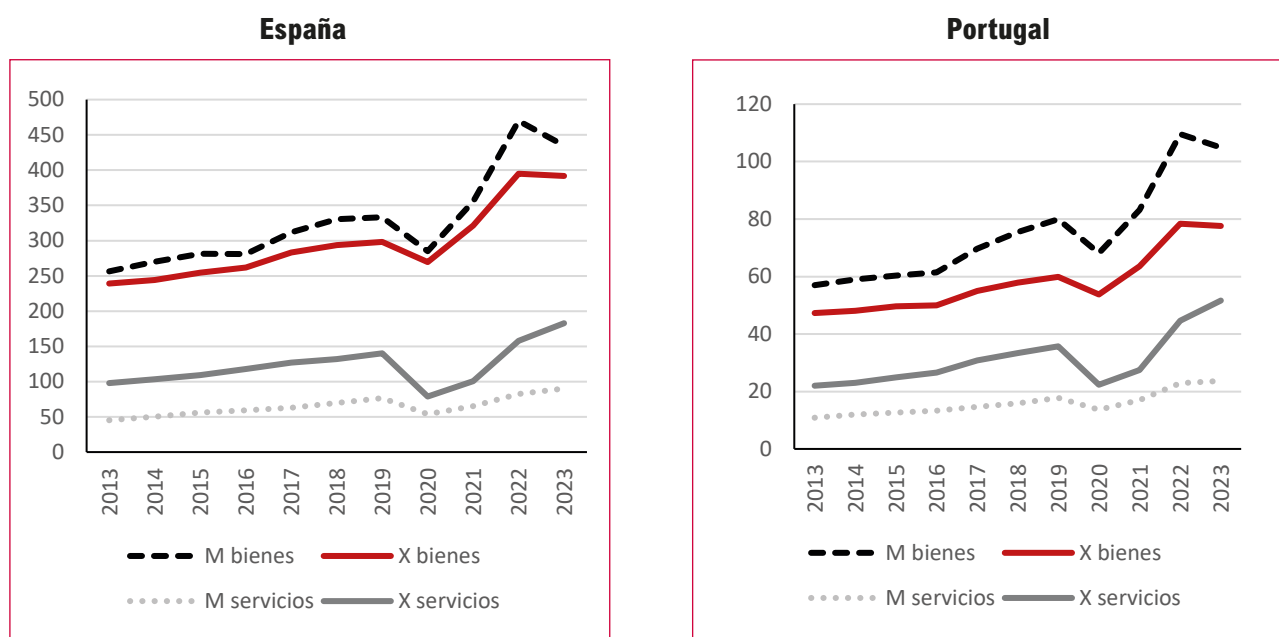
La recuperación del comercio internacional de servicios de Portugal ha sido notable, pero más lenta que en España, debido a que la dependencia de Portugal del turismo internacional es aún más acentuada. No obstante, los servicios tecnológicos y empresariales portugueses también han mostrado un dinamismo considerable, con Lisboa y otras ciudades emergiendo como nodos tecnológicos. Portugal ha atraído una cantidad creciente de inversión extranjera en servicios digitales y tecnológicos, lo que ha ayudado a diversificar su comercio de servicios.

No existen diferencias notables en el comportamiento global mostrado por parte del comercio internacional de servicios en España y Portugal, las discrepancias existentes se deben, principalmente, al peso del turismo en la economía, la digitalización y los servicios financieros y empresariales. El turismo es una pieza central en el comercio de servicios de ambos países, pero Portugal es más dependiente de este sector. En los últimos años, España ha logrado diversificar más su economía de servicios, desarrollando áreas como los servicios empresariales, consultoría y servicios tecnológicos, mientras que en Portugal, aunque también se ha avanzado en este sentido, el turismo sigue siendo la columna vertebral.

En términos comparados, el comercio internacional de bienes ha experimentado una evolución más marcada que el de servicios (ver gráfico 12). Mientras que las exportaciones de bienes se han visto afectadas por problemas en las cadenas de suministro y la crisis energética de 2022, las exportaciones de servicios han sido más resilientes, con una recuperación más rápida en sectores como el turismo y los servicios tecnológicos.

Respecto a la participación en el PIB, los servicios representan una proporción mucho mayor que los bienes en España, y su recuperación tras la pandemia ha sido más sólida, especialmente en sectores como turismo, servicios financieros y digitales. En cambio, las exportaciones de bienes han dependido en gran medida de los precios de la energía y las materias primas, lo que determina su mayor vulnerabilidad ante shocks externos.

Gráfico 12.
Exportaciones e importaciones de bienes y servicios*. España y Portugal (2013-2023)



*datos en miles de millones de €

Fuente: Eurostat

En el caso de Portugal, aunque la economía lusa es más pequeña que la economía española, su comercio de servicios también juega un papel crucial, especialmente en el turismo. Sin embargo, mientras que las exportaciones de bienes se han beneficiado de la recuperación industrial y la diversificación hacia productos como el textil y el calzado, los servicios turísticos han sido más sensibles a los cambios coyunturales, con una recuperación más volátil.

Además Portugal ha mostrado una creciente especialización en servicios digitales y financieros, gracias a su capacidad para atraer nómadas digitales e inversiones tecnológicas, aunque todavía en menor escala comparado con España.

Distribución geográfica y sectorial de las exportaciones de bienes

Distribución geográfica

Las exportaciones de España y Portugal están concentradas geográficamente en la Eurozona, por razones evidentes de proximidad y de condiciones inherentes al mercado único. Con mayor detalle, se observa que las exportaciones de bienes de Portugal se caracterizan por una mayor dependencia del mercado europeo que las exportaciones españolas. Así, en 2023 las exportaciones de bienes de Portugal con destino la Unión Europea supusieron casi el 70% del total de exportaciones, mientras que para las españolas este porcentaje representó el 61% del total de las exportaciones de bienes.

En los dos últimos años las exportaciones españolas están experimentando una diversificación geográfica. En 2023 esta tendencia ha sido clave para mantener el crecimiento en un entorno internacional complejo. España ha buscado consolidar su posición en mercados tradicionales,

como la UE, al tiempo que ha expandido su presencia en países de América, Asia y África. Las relaciones comerciales con países como Estados Unidos, China, India y Brasil han sido claves para este proceso de cambio, mientras que las oportunidades en África y Oriente Medio siguen en crecimiento, impulsadas por la participación española en proyectos de infraestructura y energías renovables.

En el caso de Portugal la distribución geográfica de las exportaciones de bienes en 2023 continúa caracterizándose por un predominio de la Unión Europea, aunque América del Norte, África y Asia experimentaron los mayores crecimientos, destacando la expansión hacia mercados como Estados Unidos, China, Angola y Brasil. En general, en Portugal se observa una menor diversificación geográfica de las exportaciones de bienes que en el caso de la economía española.

A continuación, se analiza con un mayor grado de detalle el destino de las exportaciones españolas y portuguesas por zonas geográficas y por países, comparando los últimos datos disponibles 2023 y el año 2019, justo antes de que se produjera la crisis sanitaria del Covid.

Tabla 7.
Exportaciones de bienes por zona geográfica (2019 y 2023). España

Zona Geográfica	2019 (%)	2023 (%)	Diferencia 23-19
Unión Europea	62.8	62.7	-0.1
Zona Euro	55.2	54.5	-0.7
Resto de Europa	11.6	11.6	+0.0
África	10.8	10.8	+0.0
América Latina	6.9	7.6	+0.7
América del Norte	5.2	5.2	+0.0
Asia	7.6	7.6	+0.0
Oceanía	0.6	0.6	+0.0
Otros	2.1	2.1	+0.0

Fuente: Trade Map

La tabla 7 muestra que, aunque la zona euro sigue siendo el destino principal de las exportaciones españolas, ha habido una diversificación gradual hacia mercados en América en los últimos años debido a factores coyunturales como la pandemia y cambios en la política comercial global. Así, la Eurozona ha pasado de suponer el 55,2 de las exportaciones de bienes a un 54,5%.

A lo largo de 2023 las exportaciones españolas a América Latina han crecido, impulsadas por la recuperación económica en países como México, Brasil y Chile. Las empresas españolas, particularmente en los sectores de infraestructuras y energías renovables, han afianzado su presencia en esta región. También destaca el crecimiento de las exportaciones hacia Estados Unidos. Aunque Asia representa una menor cuota de las exportaciones españolas en comparación con Europa, ha habido un crecimiento significativo en mercados como China e India. El sector agroalimentario y las energías renovables han sido clave en esta expansión. Por último, las ventas a África y Oceanía se han mantenido estables en los años analizados, con Marruecos como principal destino en África.

Portugal, por su parte, ha mantenido una alta dependencia del mercado de la Eurozona, aunque ha habido un ligero descenso, de dos puntos porcentuales, en el peso de las exportaciones de bienes a la Eurozona respecto del total; en concreto ha pasado del 59% en 2019 al 57% en 2023 (ver tabla 8).

Tabla 8.
Exportaciones de bienes por zona geográfica (2019 y 2023). Portugal

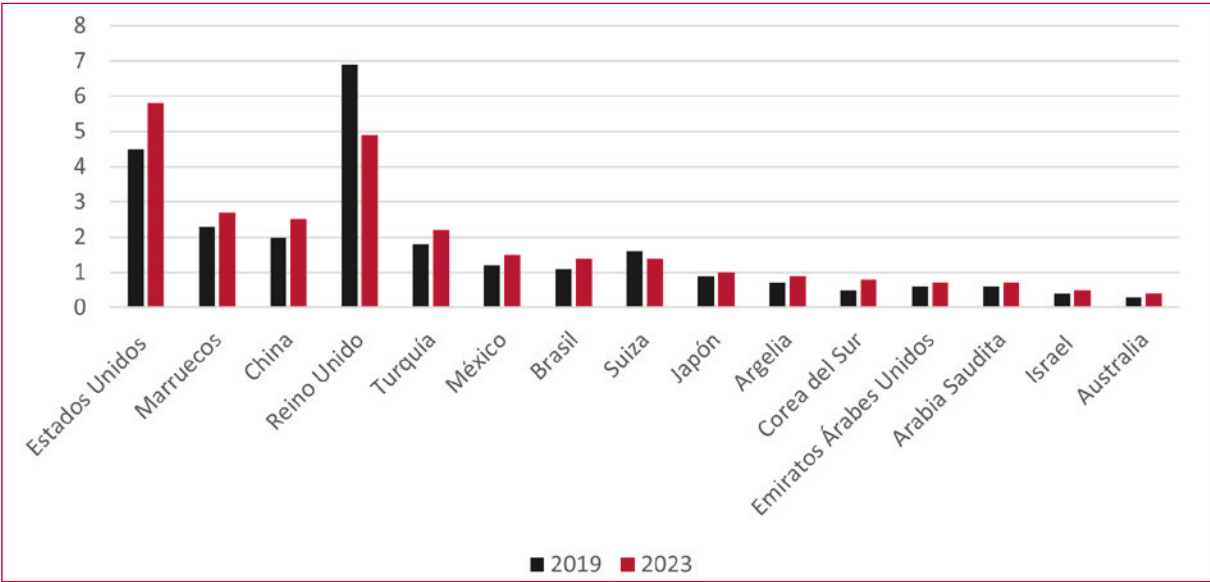
Zona Geográfica	2019 (%)	2023 (%)	Diferencia 23-19
Zona Euro	59.2	57.0	-2.2
Resto de la UE	10.3	11.5	+1.2
Resto de Europa	5.6	5.1	-0.5
América	9.4	9.9	+0.5
Asia	5.2	6.4	+1.2
África	6.3	5.8	-0.5
Oceanía	1.1	1.3	+0.2
Otros	2.9	3.0	+0.1

Fuente: Trade Map

América y Asia han aumentado su participación en la cartera exportadora portuguesa, aumentando su participación en 0,5 y 1,2 puntos porcentuales en la estructura exportadora, respectivamente. Un aumento impulsado por la creciente demanda de productos portugueses en mercados emergentes. La exportación hacia África ha mostrado ligera variación a la baja, mientras que Oceanía sigue siendo un mercado marginal.

El gráfico 13 muestra la diversificación de los destinos comerciales de España hacia mercados fuera de la UE, con especial énfasis en el crecimiento de las exportaciones a América y Asia.

Gráfico 13.
Exportaciones de bienes con destino principales mercados fuera de la UE (2019 y 2023). España

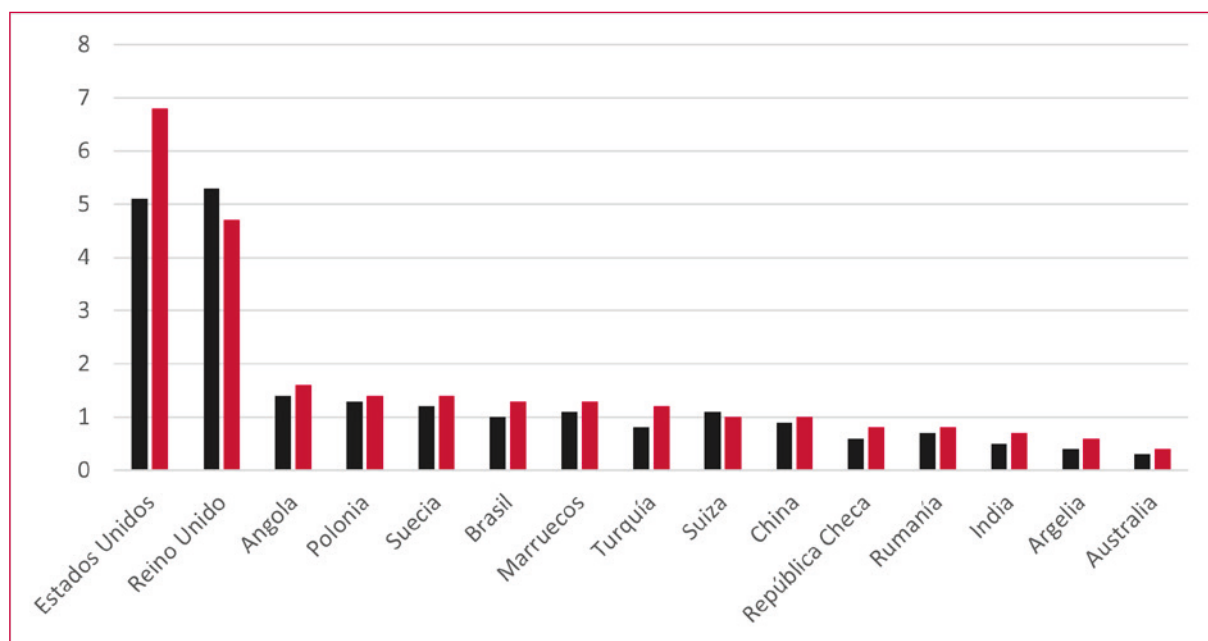


Fuente: Trade Map

La distribución geográfica de las exportaciones de España a destinos fuera de la Unión Europea en 2019 y 2023 muestra variaciones en los principales destinos, destacando países como Estados Unidos, Marruecos, China, y Turquía. En 2019 las exportaciones a Estados Unidos representaron alrededor del 8% del total, y para 2023 esta cifra aumentó hasta aproximadamente 5,8%. Marruecos también ha mantenido una posición destacada, representando un 2,7% en 2023 frente al 2,3% en 2019. Otros destinos relevantes incluyen China, que pasó de un 2,0% a un 2,5% en el mismo periodo. En cuanto a Turquía, sus importaciones desde España crecieron ligeramente del 1,8% al 2,2%. Mientras que algunos países como Brasil y Japón mantienen una presencia estable, otros como Corea del Sur han registrado un crecimiento modesto.

Gráfico 14.

Exportaciones de bienes con destino principales mercados fuera de la UE (2019 y 2023). Portugal



Fuente: Trade Map

Las exportaciones de Portugal han crecido significativamente en algunos mercados clave fuera de la UE, como Estados Unidos. En 2019 las exportaciones de bienes con destino a Estados Unidos suponían el 5,1% de las exportaciones portuguesas totales y en 2023 el peso de las exportaciones a Estados Unidos ha aumentado hasta el 6,8%. También destaca el crecimiento de las exportaciones de Portugal a países latinoamericanos como Brasil, principal socio comercial en la región, representando el 1,3% de las exportaciones. En 2023 las exportaciones a Brasil crecieron aproximadamente un 12%, impulsadas por maquinaria, productos farmacéuticos, y textiles. Otros países importantes para las ventas al exterior de las empresas portuguesas son Angola, uno de los principales socios comerciales de Portugal en África, y Marruecos, que representa el 1,3% de las exportaciones en 2023.

Por último, hay que destacar la reducción experimentada en las exportaciones de bienes a Reino Unido, tanto en el caso de España como de Portugal (ver gráfico 13 y gráfico 14). Sin duda, este cambio refleja tendencias globales y cambios en las dinámicas comerciales post-Brexit

Distribución sectorial

El avance exportador de un país o región depende de múltiples factores, entre ellos, destaca la especialización de la actividad productiva y las características propias de los sectores en los que la economía en cuestión está especializada.

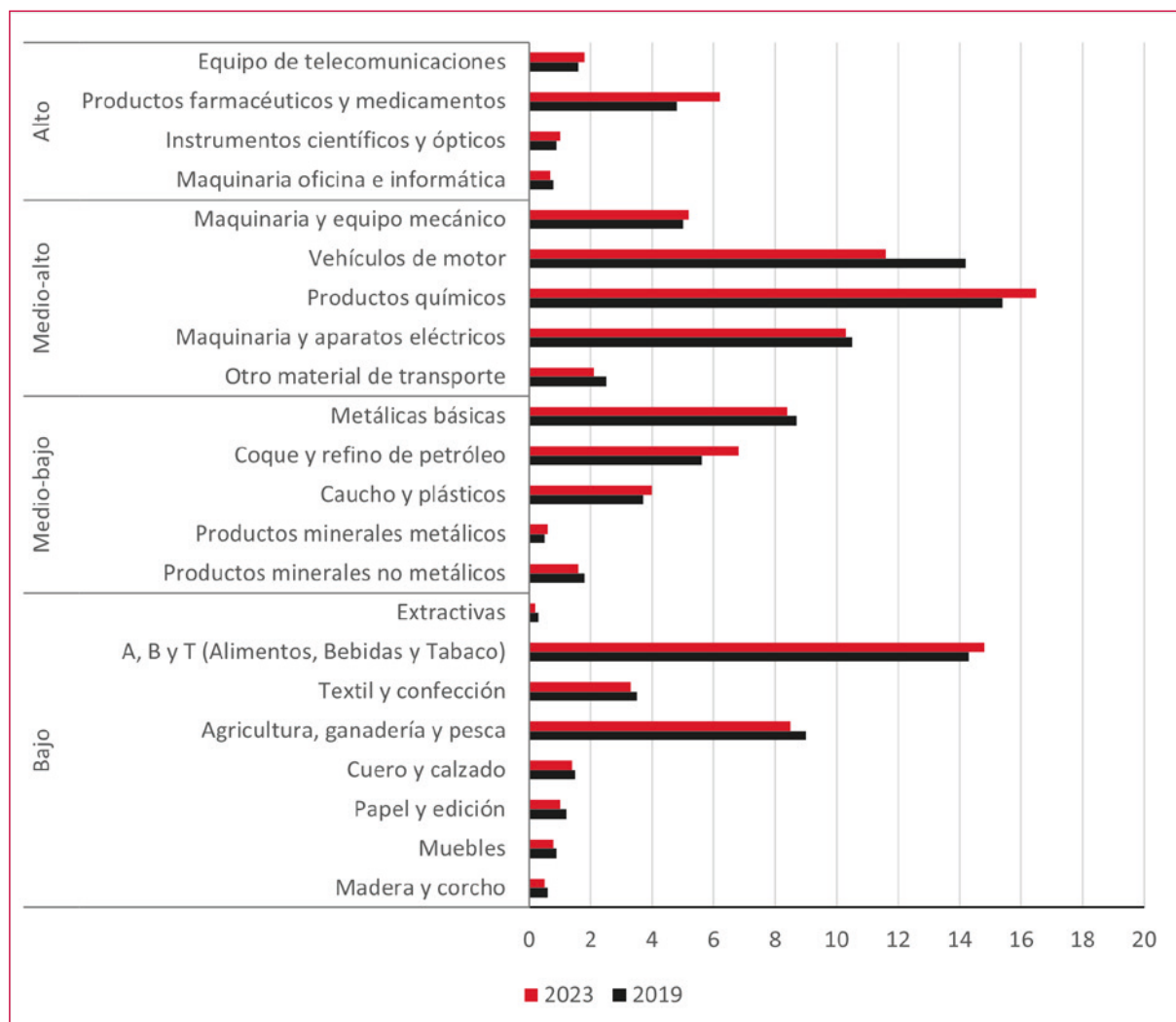
En el caso de España los sectores que están adquiriendo mayor relevancia en la exportación de bienes, tanto por mostrar un mayor peso en el total de las exportaciones españolas como por la contribución que aportan a las exportaciones, son el automovilístico, agroalimentario, farmacéutico y químico, energías renovables y sector digital. Con mayor detalle:

- El sector automovilístico sigue siendo un pilar clave para las exportaciones españolas. La demanda de vehículos eléctricos e híbridos ha favorecido el crecimiento en mercados europeos, especialmente en Alemania y Francia.
- España es también uno de los mayores exportadores mundiales de productos agrícolas, como frutas, hortalizas, vino y aceite de oliva. La calidad de los productos agroalimentarios españoles ha consolidado su posición en mercados de Europa y Asia.
- En 2023 el sector farmacéutico y químico ha experimentado un crecimiento notable, impulsado por la demanda de productos sanitarios y biotecnológicos, especialmente en mercados europeos y norteamericanos.
- El sector de las energías renovables ha registrado un auge significativo, con empresas españolas liderando proyectos de energía solar y eólica en el extranjero, especialmente en América Latina y algunos países africanos.
- El sector digital ha ganado terreno, exportando tanto servicios como *software* a Europa y América Latina. Las *startups* tecnológicas españolas están cada vez más presentes en mercados internacionales.

Todos estos sectores han aumentado su peso en las exportaciones de bienes de las empresas españolas en 2023 con respecto a 2019, con la excepción de vehículos de motor, como puede observarse en el gráfico 15.

Gráfico 15.

Composición sectorial de las exportaciones de bienes (2019 y 2023). Peso en el total de las exportaciones (%). España



Fuente: Eurostat

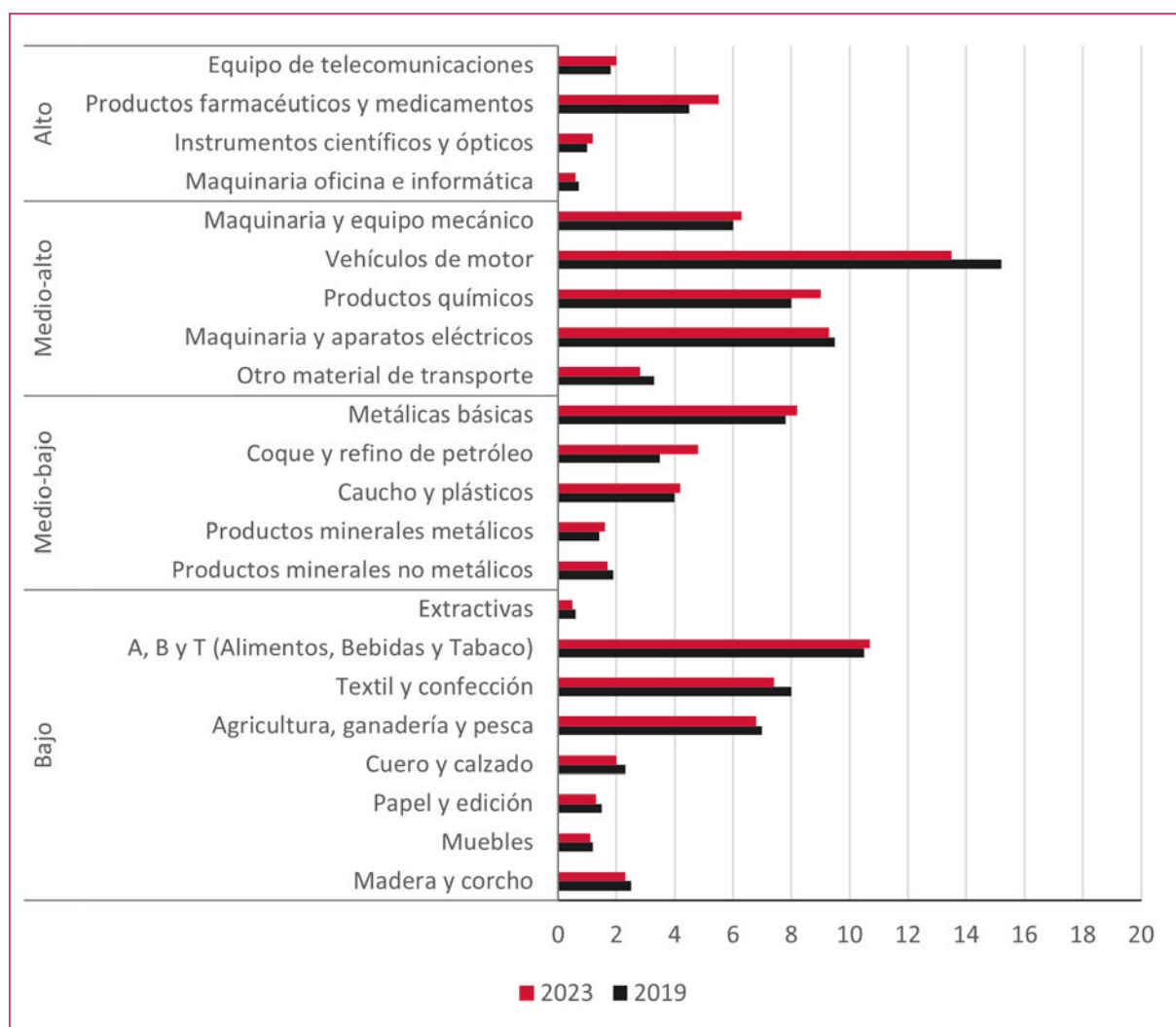
En Portugal, los sectores clave en 2023 han sido muy similares a los de España, aunque con alguna variación y un perfil algo más diversificado, en concreto:

- El sector de la automoción, al igual que España, tiene en Portugal una fuerte presencia, beneficiándose de la demanda de vehículos eléctricos y componentes en la UE. El crecimiento de la movilidad eléctrica y los componentes automotrices ha impulsado las exportaciones, especialmente a Alemania y Francia.
- Portugal es un actor destacado en la industria textil europea, especialmente en productos de alta calidad y de producción sostenible. Las exportaciones de ropa, calzado y textiles han crecido hacia mercados como España, Francia y Estados Unidos, con un enfoque en sostenibilidad y moda de lujo.
- El sector de las energías renovables, en particular la energía solar y eólica, ha mostrado un fuerte dinamismo. Las empresas portuguesas han exportado tecnología, *know-how* y equipos a mercados emergentes, principalmente en América Latina y África.

- El sector agroalimentario ha tenido un sólido desempeño, con productos clave como el vino, el aceite de oliva y el pescado enlatado. Los vinos portugueses, especialmente los de Oporto y Douro, siguen siendo líderes de exportación, con una fuerte demanda en la UE, China y Estados Unidos.
- Portugal ha visto también un crecimiento en el sector de tecnología y servicios digitales. Las *startups* tecnológicas portuguesas están ganando reconocimiento en Europa y América Latina, exportando servicios de *software*, ciberseguridad y soluciones de *fintech*.

Gráfico 16.

Composición sectorial de las exportaciones de bienes (2019 y 2023). Peso en el total de las exportaciones (%). Portugal



Fuente: Eurostat

Para concluir el análisis sectorial de las exportaciones de bienes de España y Portugal, se considera el **contenido tecnológico** de las exportaciones. A partir de las indicaciones propuestas por la OCDE para clasificar las actividades productivas según el esfuerzo tecnológico destinado a obtener nuevos y diferentes productos y procesos más eficientes, las exportaciones españolas de bienes con contenido tecnológico alto se han incrementado notablemente, aunque todavía representan un peso reducido sobre el total.

En 2019 la proporción de exportaciones españolas de alta tecnología era significativamente menor

en comparación con 2022 y 2023. Las exportaciones de alta tecnología han aumentado, pasando del 6,8% en 2019 al 12,0% en 2023. Este incremento puede estar relacionado con el crecimiento de sectores como el farmacéutico y tecnológico. Sin embargo, el mayor porcentaje de las exportaciones españolas se concentra en los sectores con tecnología media-alta registrando un 36,5% del total de las exportaciones en 2023. Este porcentaje se ha mantenido prácticamente estable respecto a 2022 y desciende respecto a 2019. La participación de las exportaciones de baja tecnología ha ido disminuyendo, desde el 26,8% en 2019 hasta el 23,6% en 2023, posiblemente reflejando un cambio hacia productos de mayor valor añadido.

Tabla 9.
Exportaciones de bienes de España por contenido tecnológico (% del total)

Contenido Tecnológico	2019 (%)	2023 (%)	Diferencia 23-19
Alta tecnología	6.8	12.0	+5.2
Media-alta tecnología	38.3	36.5	-1.8
Media-baja tecnología	28.1	27.9	-0.2
Baja tecnología	26.8	23.6	-3.2

Fuente: Trade Map

En Portugal, las exportaciones de alta tecnología también se han incrementado desde 2019, alcanzando el 11,3% en 2023. La media-alta tecnología ha ganado terreno, representando más de un tercio de las exportaciones totales en 2023 (pasando de 33,5% en 2019 a 36,0% en 2023). En 2019, una gran parte de las exportaciones correspondían a bienes de baja tecnología (35,4%), aunque ha disminuido gradualmente 2023.

Tabla 10.
Exportaciones de bienes de Portugal por contenido tecnológico (% del total)

Contenido Tecnológico	2019 (%)	2023 (%)	Diferencia 23-19
Alta tecnología	8.7	11.3	+2.6
Media-alta tecnología	33.5	36.0	+2.5
Media-baja tecnología	22.4	21.0	-1.4
Baja tecnología	35.4	31.7	-3.7

Fuente: Trade Map

Balance de resultados: contribución del sector exterior a la estabilidad y el crecimiento

Las dinámicas descritas permiten una valoración sobre el proceso de internacionalización comercial en ambas economías, así como un balance sobre la contribución del sector exterior al crecimiento del PIB correspondiente.

En primer lugar, el **saldo comercial** de la economía española y de la economía portuguesa, en los dos últimos años, ha experimentado importantes cambios debido a una combinación de factores globales, como la recuperación económica postpandemia, la inflación, las disrupciones en las cadenas de suministro y el impacto de la crisis energética derivada de la invasión rusa de Ucrania.

En particular, en los años anteriores España había registrado saldos comerciales mixtos, con un déficit moderado en la balanza de bienes, compensado parcialmente por el superávit en la balanza de servicios, donde el turismo tiene un peso importante. No obstante, en 2022 y 2023 la situación ha cambiado significativamente.

En el saldo comercial de 2022 tuvo un fuerte impacto la evolución de los precios energéticos, provocando un aumento en el déficit comercial. En 2022 el saldo comercial de España experimentó un deterioro significativo, registrando uno de los mayores déficits de la última década. Esto se debió a varios factores, por un lado, el incremento de los precios energéticos. El impacto de la guerra en Ucrania disparó los precios de los combustibles fósiles, especialmente del gas y el petróleo, productos de los cuales España es un gran importador. Esto elevó el valor de las importaciones de energía en términos nominales. España también vio un crecimiento en la demanda de bienes importados a medida que la economía se recuperaba de la pandemia, tanto de bienes intermedios como de bienes de consumo, lo que exacerbó el déficit comercial.

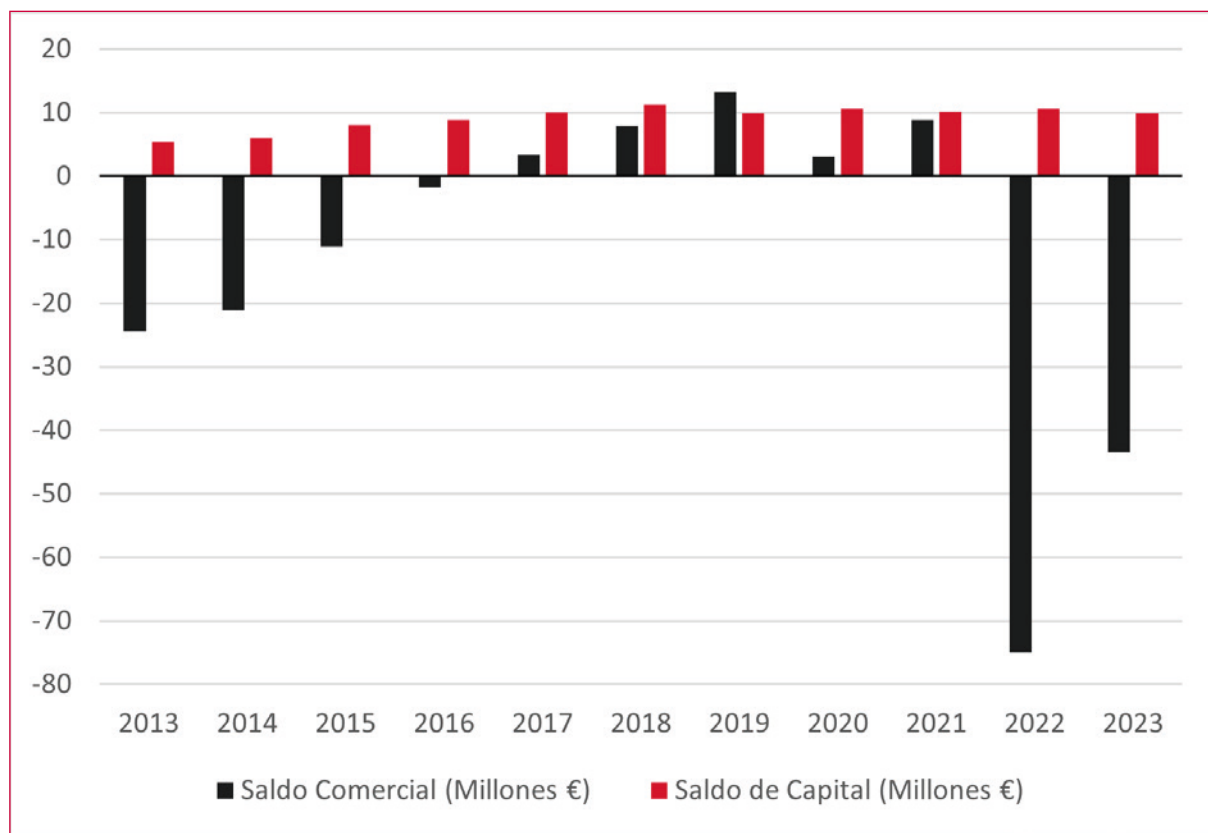
Además, el aumento de los precios de productos importados, especialmente energéticos y alimentarios incrementó la factura de las importaciones, mientras que las exportaciones crecieron a un ritmo menor.

Los datos del saldo comercial de 2022 muestran que las exportaciones alcanzaron un récord, superando los 389.000 millones de euros, con un crecimiento del 23% respecto a 2021. Sin embargo, las importaciones crecieron aún más, hasta los 457.000 millones de euros, con un aumento del 33% debido al incremento en los precios de la energía y de las materias primas.

Así el déficit de la balanza comercial alcanzó los 68.000 millones de euros en 2022, lo que supuso un aumento significativo en comparación con el déficit de 26.000 millones de euros registrado en 2021.

A pesar de este déficit en la balanza de bienes, el superávit de la balanza de servicios (especialmente el turismo) ayudó a mitigar el déficit general en la balanza por cuenta corriente. El turismo se recuperó notablemente en 2022, con un aumento de más del 80% en ingresos turísticos, lo que aportó más de 70.000 millones de euros.

Gráfico 17.
Evolución del saldo comercial y de capital (2013-2023). España



Fuente: Banco de España

En 2023 el saldo comercial español muestra señales de recuperación, pero con retos. Los precios de la energía comenzaron a moderarse, lo que alivió la presión sobre la balanza de pagos. Las importaciones de energía disminuyeron en valor, lo que contribuyó asimismo a la reducción del déficit comercial. Por otro lado, si bien las importaciones continuaron siendo elevadas, especialmente en sectores como el energético y los productos intermedios, el crecimiento fue más moderado en comparación con el fuerte aumento de 2022.

Las exportaciones españolas mostraron cierto estancamiento en 2023 y hasta finales de 2024, siendo las ventas exteriores más destacadas las vinculadas a productos agroalimentarios, vehículos, productos químicos, y maquinaria industrial. La comentada diversificación geográfica de los destinos de exportación (con una mayor presencia en Asia y América Latina) también ayudó a mantener el pulso de las exportaciones en un contexto de atonía de la zona euro.

Como consecuencia, en 2023 se produjo una acusada reducción en el déficit comercial total, situándose en 40.560,1 millones de euros en 2023, un 40,5% inferior al del ejercicio previo (datos provisionales).

En 2024, con datos disponibles hasta noviembre, se mantiene esta dinámica, con un saldo acumulado de -36.154,4 millones de euros durante los 11 primeros meses del ejercicio.

En el comercio de servicios en 2023, el sector turístico ha seguido desempeñando un papel crucial en 2023. Los ingresos por turismo continuaron creciendo y se esperaba que superaran los 85.000 millones de euros, con un flujo constante de turistas internacionales tras la pandemia.

Además, los servicios empresariales y tecnológicos también crecieron, lo que contribuyó al superávit de la balanza de servicios.

En resumen, el saldo comercial de España mostró un deterioro significativo en 2022 debido al aumento de los precios de la energía y las disrupciones globales, pero en 2023 y 2024 se ha experimentado una recuperación parcial gracias a la moderación de los precios energéticos y el sostenimiento del pulso de las exportaciones (y la reducción de las importaciones). Sin embargo, el déficit comercial sigue siendo un desafío, sobre todo por la alta dependencia exterior derivada de la doble transición global¹, y la evolución futura dependerá en gran medida de la capacidad de España para diversificar sus exportaciones y reducir su dependencia de las importaciones de energía.

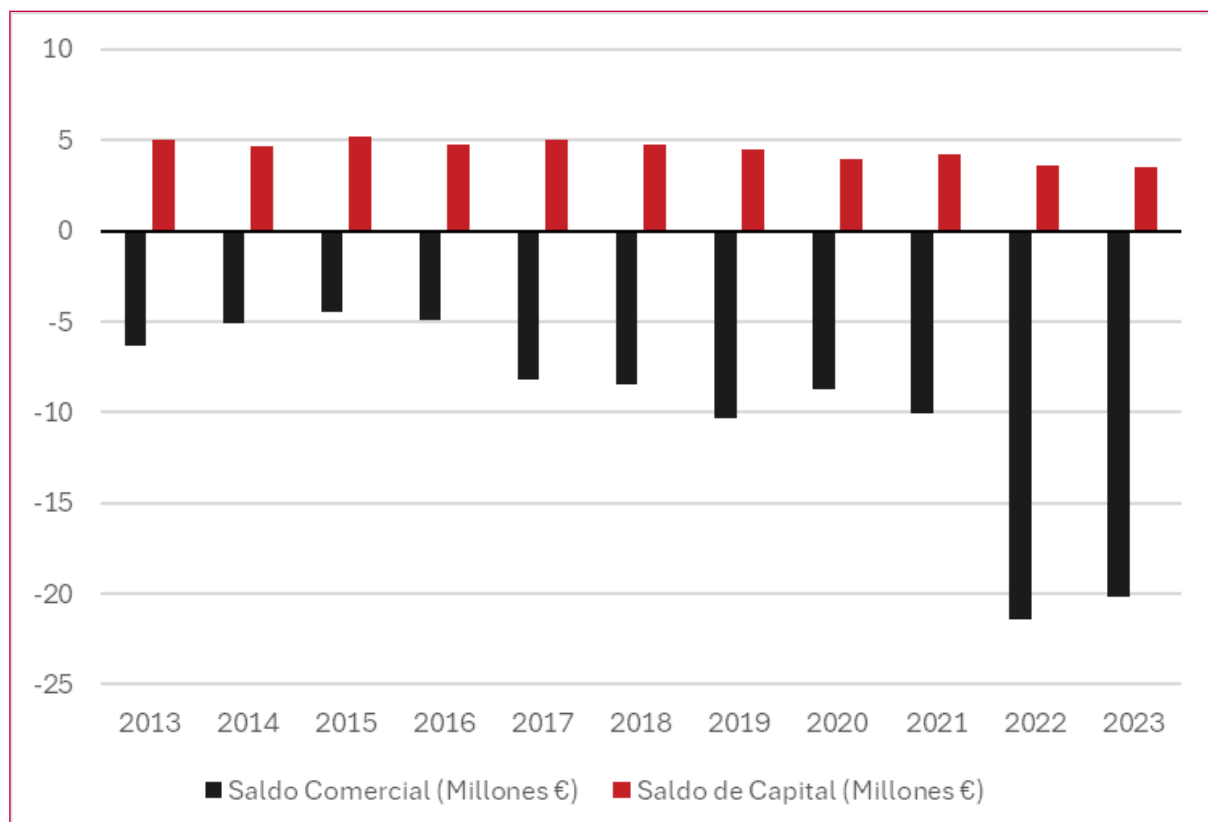
El análisis del saldo comercial de Portugal muestra que en 2022 el saldo comercial de Portugal se deterioró de manera significativa debido a varios factores que afectaron tanto las exportaciones como las importaciones. En concreto, las exportaciones portuguesas mostraron un crecimiento robusto debido a la recuperación post-COVID, pero no lograron compensar el aumento desmedido de las importaciones. Las exportaciones alcanzaron alrededor de 78.000 millones de euros, con un crecimiento del 23% respecto a 2021. Este crecimiento fue impulsado principalmente por la recuperación en sectores clave como el automotriz, productos químicos, productos agroalimentarios, y maquinaria industrial.

Las importaciones de Portugal crecieron de manera más pronunciada en 2022, debido principalmente al aumento de los precios de los productos energéticos y las materias primas, lo que agravó el déficit comercial del país. Las importaciones alcanzaron los 100.000 millones de euros, lo que supuso un aumento del 33% respecto a 2021.

El déficit comercial de Portugal en 2022 fue de 22.000 millones de euros, uno de los más altos de la última década. Este déficit fue impulsado principalmente por el encarecimiento de las importaciones de energía.

¹ Doble transición: digital y ecológica.

Gráfico 18.
Evolución del saldo comercial y de capital (2013-2023). Portugal



Fuente: Banco de Portugal

En 2023 Portugal experimentó una leve mejoría en su saldo comercial debido a la estabilización de los precios energéticos y el crecimiento sostenido de las exportaciones. Sin embargo, la situación siguió siendo frágil y con riesgos asociados a factores externos. En particular, las exportaciones portuguesas continuaron su trayectoria de crecimiento en 2023 y 2024, con una mejora general en varios sectores clave. Las exportaciones alcanzaron los 83.000 millones de euros en 2023 y 73.700 millones entre enero y noviembre de 2024, lo que representa un crecimiento aproximado del 6% y del 3% respecto al mismo periodo del año anterior, respectivamente.

Por su parte, las importaciones de Portugal crecieron de manera más moderada en comparación con el año anterior, gracias a la estabilización de los precios energéticos, situándose en torno a los 103.000 millones de euros, con un crecimiento del 3% en comparación con 2022. Entre enero y noviembre de 2024 las importaciones sumaron 98.600 millones de euros, registrando así un avance del 1,7% respecto al mismo periodo de 2023.

En consecuencia, el déficit comercial se redujo ligeramente en 2023, situándose en torno a los 20.000 millones de euros, una mejora relativa en comparación con el año anterior. Los factores que han favorecido a la mejora relativa del déficit comercial de Portugal han sido la estabilización de los precios energéticos, que se ha trasladado a un menor crecimiento de las importaciones, y el crecimiento en la demanda externa, lo que ha favorecido el crecimiento de las exportaciones. Entre enero y noviembre de 2024, el desequilibrio comercial se ha situado en 24.900 millones de euros.

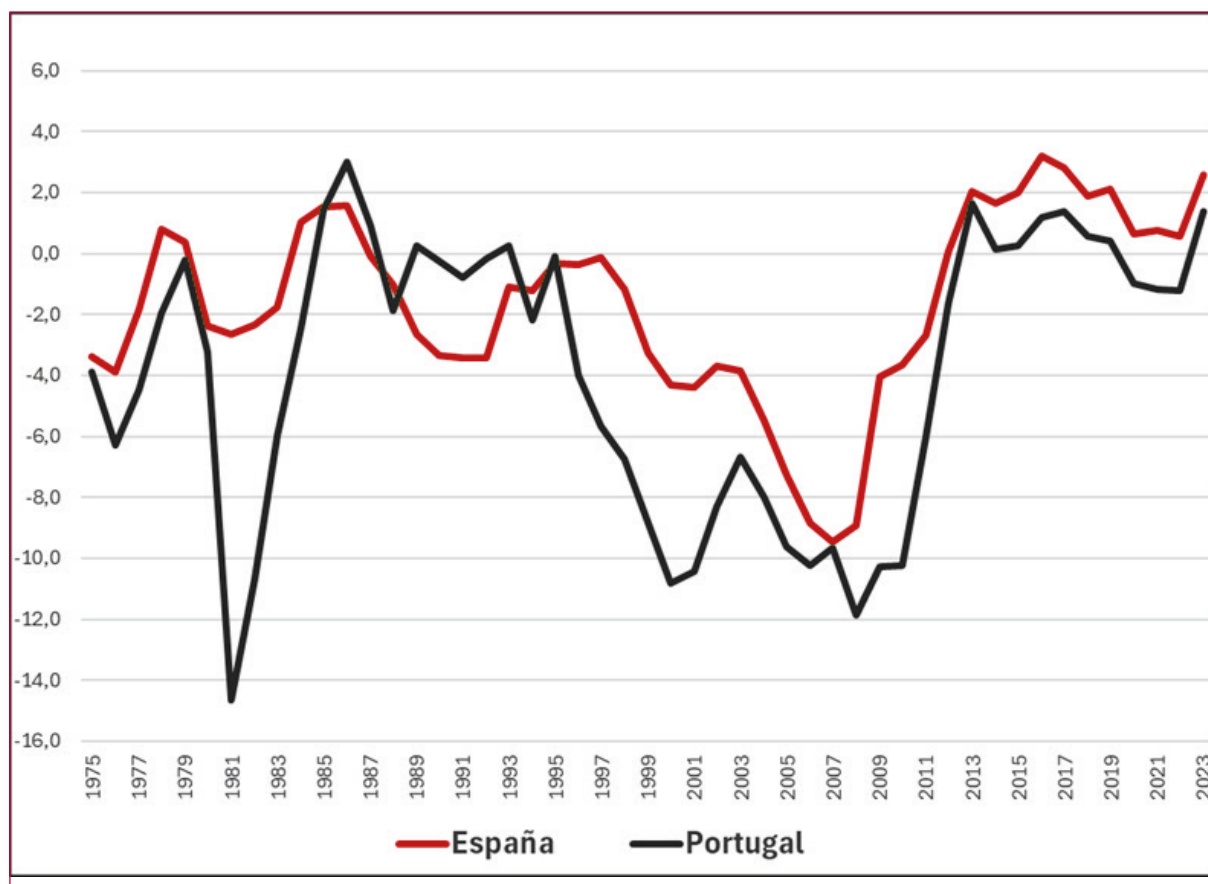
Un hecho estilizado vinculado al desempeño exterior de España y Portugal durante los últimos años es el registro de un superávit estable por cuenta corriente, en especial en el caso español. Como puede observarse en el gráfico, la crisis financiera iniciada en 2008 supuso alcanzar posi-

ciones superavitarias por cuenta corriente en ambas economías. Entre otros factores, la debilidad de la demanda doméstica empujó al tejido productivo español y portugués a expandir su actividad más allá de las fronteras nacionales, contribuyendo significativamente a incrementar la capacidad de financiación de sendos países.

En el caso de España el superávit por cuenta corriente ha sido la tónica predominante desde 2012, sin abandonarse esta posición hasta el presente. Esta circunstancia supone un relevante cambio estructural en la historia económica reciente, en la que la situación deficitaria había sido el común denominador, únicamente abandonado en situaciones puntuales y limitadas de crisis doméstica.

En Portugal se registró un superávit por cuenta corriente entre 2013 y 2019, también reflejo de la vocación exterior de la economía en los años posteriores a la crisis financiera. A pesar de la posterior vuelta a desequilibrios por cuenta corriente, el superávit ha retornado en el año 2023.

Gráfico 19.
Saldo de la balanza por cuenta corriente (% del PIB)



Fuente: FMI

El comercio bilateral entre España y Portugal

En las últimas décadas, el comercio entre España y Portugal se ha caracterizado por su elevada integración y diversificación, reflejo de una relación económica sólida y en constante crecimiento. La proximidad geográfica, la pertenencia a la Unión Europea y la adopción del euro han facilitado un comercio sin fricciones y la inversión cruzada en sectores clave. A pesar de algunos desafíos, como la competencia en determinados sectores y las crisis económicas, ambos países comparten

grandes oportunidades para seguir fortaleciendo su relación comercial, especialmente en áreas como la energía renovable, la digitalización o las infraestructuras compartidas.

De este modo, España y Portugal protagonizan una de las relaciones comerciales más sólidas dentro de la Unión Europea, debido a su proximidad geográfica, la similitud de mercados y la mutua interdependencia económica. Ambos forman parte de la Península Ibérica, lo que facilita los flujos comerciales y logísticos a través de conexiones por carretera, ferroviarias y marítimas.

La evolución reciente de este comercio bilateral muestra una tendencia al alza, aunque fue mitigada por la pandemia de COVID-19 en 2020. No obstante, el impacto en las relaciones comerciales fue menos severo en comparación con otros socios comerciales más lejanos.

En particular en 2020 las exportaciones de España a Portugal disminuyeron un 11%, mientras que las importaciones españolas desde Portugal también se redujeron un 9%. En 2022 se produjo una recuperación en los intercambios comerciales, con un crecimiento notable tanto en las exportaciones españolas hacia Portugal como en sentido inverso. Las exportaciones de España hacia Portugal aumentaron en torno al 15%, mientras que las importaciones crecieron un 12%.

En 2023 el comercio bilateral ha seguido creciendo, apoyado en la recuperación postpandemia y el crecimiento de sectores clave como el automovilístico, productos energéticos, alimentación y productos químicos. Los últimos datos disponibles indican que las exportaciones españolas hacia Portugal alcanzaron aproximadamente los 32.000 millones de euros en 2023, con un crecimiento anual del 7%. En los 11 primeros meses de 2024 las ventas españolas al país vecino sumaron 29.874,9 millones de euros, un 1,9% superior al registro del mismo periodo del anterior ejercicio.

España se ha consolidado como el principal socio comercial de Portugal, tanto en términos de exportaciones como de importaciones. Por otro lado, Portugal es uno de los principales socios comerciales de España, ocupando el cuarto lugar en exportaciones e importaciones.

Los productos principales exportados por España a Portugal han sido:

- *Productos energéticos* (electricidad, gas natural, petróleo refinado), debido a la interconexión energética entre ambos países.
- *Automóviles y componentes*: El sector automotriz ha mostrado una recuperación tras la pandemia, aunque aún enfrenta retos en cuanto a la transición hacia vehículos eléctricos.
- *Productos químicos y farmacéuticos*: La demanda de productos farmacéuticos ha sido impulsada por la pandemia y la necesidad de suministros médicos.
- *Alimentos y bebidas*: España exporta grandes volúmenes de frutas, verduras, aceite de oliva y otros productos agroalimentarios.

Las importaciones españolas desde Portugal alcanzaron alrededor de 28.000 millones de euros en 2023 (15.412,3 millones de euros entre enero y noviembre de 2024), lo que representó un crecimiento del 6% anual. Los productos más importados desde Portugal incluyen:

- *Productos industriales y maquinaria*: La maquinaria y productos manufacturados de alta tecnología son uno de los pilares del comercio desde Portugal.
- *Vehículos de motor*: Portugal es un productor clave de vehículos y componentes automovilísticos, exportando una parte significativa a España.
- *Textiles y confección*: Los productos textiles portugueses, conocidos por su calidad, tienen una fuerte presencia en el mercado español.

— *Productos agrícolas y alimentarios*: El comercio de alimentos y bebidas entre ambos países es intenso, con Portugal exportando vino, productos lácteos y pescado a España.

El sector energético es clave en la relación comercial entre España y Portugal. La integración de la red eléctrica ibérica facilita los flujos transfronterizos de electricidad y gas natural, a lo que se une la colaboración en interconexiones energéticas, lo que ha permitido un comercio fluido en este sector.

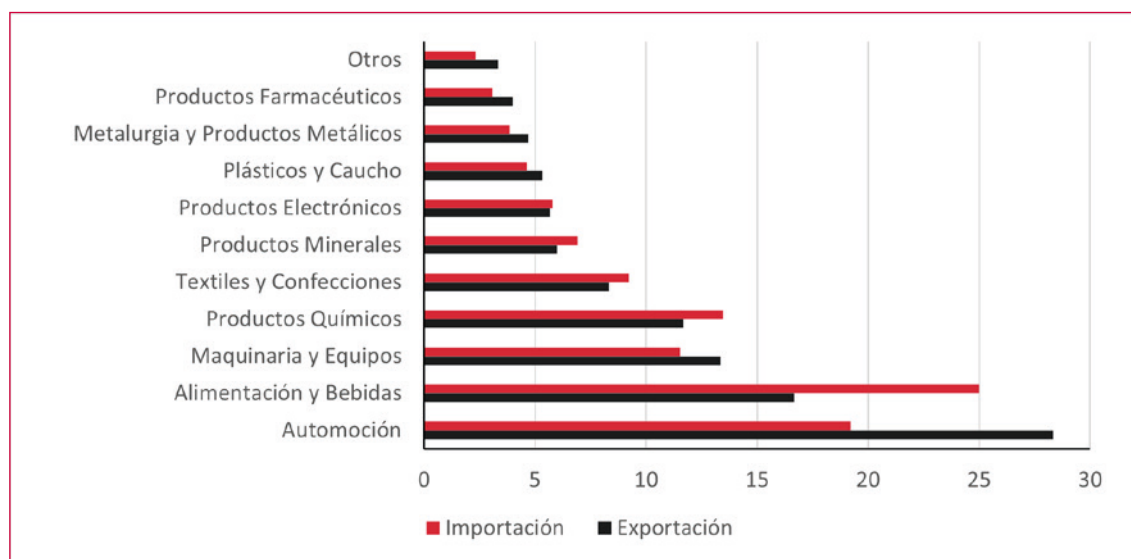
En el sector de automoción España es uno de los principales productores de automóviles en Europa, y Portugal se ha especializado en la fabricación de componentes automovilísticos. Esta complementariedad ha impulsado un alto volumen de comercio de vehículos y piezas entre los dos países.

El intercambio de productos alimentarios es esencial. España exporta productos como frutas, verduras y aceite de oliva, mientras que Portugal envía productos como pescado, productos lácteos y vino. Ambos países son potencias agroalimentarias en Europa y se benefician de sus mercados mutuos.

Por su parte, el comercio entre ambos países de productos químicos y farmacéuticos ha crecido significativamente en los últimos años, impulsado por la creciente demanda global de medicamentos y productos sanitarios.

Gráfico 20.

Importaciones y exportaciones entre España y Portugal por sectores*. Año 2023.



*Datos en % sobre el total de exportaciones o importaciones

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal y Ministerio de Economía y Comercio de España. Secretaría de Estado de Comercio

El comercio entre España y Portugal debe superar una serie de retos y aprovechar las oportunidades que tienen ambas economías.

En cuanto a los retos, las interrupciones en la cadena de suministro global, especialmente en el sector automotriz, han afectado el comercio bilateral, aunque hay señales de recuperación. Además, ambos países enfrentan el desafío de acelerar la transición hacia energías renovables, lo que puede cambiar las dinámicas comerciales en productos energéticos. En este sentido, España y Portugal tienen gran potencial en energía solar y eólica, lo que podría fortalecer aún más el comercio bilateral de productos y servicios relacionados con energías renovables. Por otra parte,

el impulso a la digitalización y la inversión en tecnología de ambos países abre nuevas oportunidades para el comercio de productos y servicios tecnológicos.

En última instancia, el comercio bilateral entre España y Portugal es fundamental para ambas economías y sigue fortaleciéndose, con un crecimiento basado en la integración sectorial, la interdependencia industrial y la conectividad logística y energética.

Empresas exportadoras

El análisis de las empresas exportadoras españolas en 2023 muestra una evolución positiva tanto en el número de empresas que participan en el comercio exterior como en su capacidad para mantenerse activas en los mercados internacionales de manera regular.

En 2023 el número total de empresas exportadoras españolas creció notablemente. Este incremento es reflejo de la recuperación económica tras la pandemia y de la reactivación del comercio global. Las cifras aproximadas muestran que en España hay más de 178.000 empresas exportadoras, de las que más de 55.000 son exportadoras regulares, es decir, aquellas que han exportado de forma ininterrumpida durante cuatro años consecutivos. El crecimiento constatado en el número de empresas exportadoras regulares es un indicador positivo, ya que refleja una mayor consolidación y diversificación de las exportaciones españolas en los mercados internacionales. Estas empresas representan alrededor del 30% del total de empresas exportadoras, pero generan más del 90% del valor total exportado por España.

Las empresas exportadoras en España presentan una serie de características que reflejan su estructura y capacidad para operar en mercados globales:

- **Tamaño de las Empresas:** la gran mayoría de las empresas exportadoras en España son pequeñas y medianas empresas (pymes). Se estima que más del 95% de las empresas exportadoras son pymes, aunque su peso en el total del valor exportado es menor en comparación con grandes empresas.

Por su parte, las grandes empresas exportadoras, aunque representan un porcentaje menor del total de empresas exportadoras (alrededor del 1%), concentran una parte importante del valor total exportado. Estas empresas están más diversificadas geográficamente y tienen mayor acceso a mercados internacionales.

- Las empresas que pertenecen a sectores industriales, como el sector de la automoción, químico, agroalimentación, textil, y maquinaria, tienen una participación destacada en las exportaciones españolas. Las empresas tecnológicas y aquellas vinculadas a servicios también han incrementado su participación en las exportaciones, con una presencia cada vez mayor en ámbitos como las telecomunicaciones, *software* y consultoría.
- Las empresas exportadoras regulares son un pilar clave en la estrategia de internacionalización de la economía española. Estas empresas han conseguido consolidarse en mercados internacionales y tienen una presencia constante en el comercio exterior, lo que aporta estabilidad al crecimiento de las exportaciones.

La base exportadora de España ha mostrado una expansión significativa en los últimos años, tanto en términos de número de empresas como en la diversificación de sectores y mercados. Al tiempo, las pymes españolas han aumentado su participación en el comercio exterior, en parte debido a programas de apoyo a la internacionalización y al mayor acceso a información sobre mercados exteriores.

A pesar de los avances significativos, las empresas exportadoras españolas enfrentan varios retos, como la incertidumbre económica global, las tensiones comerciales y geopolíticas, junto con la posible desaceleración económica en mercados clave como la zona euro y Estados Unidos, lo que puede afectar la demanda de productos españoles.

El análisis de las empresas exportadoras portuguesas en 2023 refleja un crecimiento sólido de la base exportadora del país, que sigue siendo un pilar importante de la economía. La diversificación de mercados, la consolidación de las empresas exportadoras regulares, y el enfoque en sectores clave como la tecnología, textiles, automotriz y productos agroalimentarios son aspectos destacados.

Con mayor detalle, en 2023 el número total de empresas exportadoras en Portugal experimentó un crecimiento sostenido, como parte de una estrategia de internacionalización reforzada. Más de 50.000 empresas participaron en actividades de exportación, lo que supone un aumento respecto a años anteriores. Dentro de este grupo, alrededor de 17.000 empresas son consideradas exportadoras regulares, lo que refleja un incremento moderado respecto a 2022.

Al igual que en España, una gran proporción de las empresas exportadoras portuguesas son pequeñas y medianas, aproximadamente el 95%. Sin embargo, estas empresas aportan un porcentaje más reducido que en España al total del valor exportado, en comparación con las grandes empresas.

El análisis de las empresas exportadoras portuguesas en 2023 muestra una base exportadora sólida y en crecimiento, con una mayor diversificación de mercados y sectores clave como el agroalimentario, textil y tecnológico. Aunque las pymes son el grueso del tejido exportador, las grandes empresas siguen aportando el mayor valor. Las empresas exportadoras regulares siguen jugando un papel crucial en la estabilidad del comercio exterior portugués, aunque se deben enfrentar a retos importantes como la inflación global, la dependencia de Europa, y la competitividad internacional.

5.

Las exportaciones de servicios no turísticos en España y Portugal

Rosario Gandoy. Catedrática de Economía Aplicada. Universidad de Castilla-La Mancha

Sumario

Las exportaciones de servicios no turísticos han adquirido una creciente importancia en la composición de las exportaciones de los países ibéricos, hasta llegar a superar a los ingresos obtenidos por la actividad turística. Además, las economías ibéricas han podido mantener, e incluso aumentar ligeramente, su participación en las exportaciones mundiales de servicios no turísticos; poniendo de manifiesto una innegable capacidad competitiva que se refleja en sus buenos resultados comerciales.

La expansión de las ventas al exterior de los servicios no turísticos ha venido impulsada por los servicios prestables digitalmente, en los que España y Portugal no solo han logrado sostener su contribución a las exportaciones mundiales previa a la pandemia, sino que han experimentado una considerable mejora en su superávit frente al exterior, especialmente en los servicios a las empresas, los informáticos y los audiovisuales.

Esta diversificación de las exportaciones de servicios hacia los servicios más vinculados a los nuevos desarrollos tecnológicos constituye un cambio estructural de enorme trascendencia en las economías ibéricas. En primer lugar, por su implicación con el crecimiento económico y el empleo. Buena parte de los servicios no turísticos, en especial de los prestables digitalmente -información, comunicación, actividades profesionales, científicas y técnicas y administrativas-, presentan elevadas ganancias de productividad. Su creciente presencia en la producción y exportación puede contribuir muy positivamente a avanzar hacia un modelo de crecimiento apoyado en la productividad y generador de empleos de calidad. En segundo lugar, por su incidencia positiva sobre el equilibrio de la Balanza de Pagos, reduciendo la vulnerabilidad de las economías ibéricas ante posibles shocks que actúen sobre el sector turístico, como ocurrió con la pandemia. Y finalmente, por su impulso a la internacionalización. Los servicios no turísticos, especialmente los prestables digitalmente, facilitan la internacionalización de las empresas de menor dimensión. La reducción en los costes del comercio que propician las tecnologías favorecen el acceso de las microempresas y PYMES al mercado internacional, ampliando la base de empresas exportadoras y promoviendo la competencia.

Con todo, aun parece existir margen para la internacionalización de los servicios no turísticos, sobre todo en España, donde el peso de sus exportaciones sobre el PIB y la presencia relativa de dichas actividades en la estructura productiva es inferior al que alcanzan en las principales economías europeas. El impulso a la digitalización en que están inmersos los países de la UE y los fondos comunitarios destinados a este objetivo pueden constituir un estímulo adicional al desarrollo de estas producciones y a su internacionalización.

Introducción

El informe anual 2024 de la Organización Mundial del Comercio comienza con un claro mensaje de su directora general, Ngozi Okonjo-Iweala: *“El futuro del comercio está en los servicios, especialmente en los servicios digitales y verdes”*.

Es una afirmación que puede sorprender, porque los servicios, tradicionalmente, han desempeñado un papel residual en las transacciones internacionales debido a la dificultad que implicaba para su intercambio la exigencia de proximidad física entre proveedor y cliente. Sin embargo, en las últimas décadas, su comercio ha experimentado una considerable expansión hasta llegar a suponer el 26,2% de los intercambios mundiales en 2024. Un porcentaje que, según las estadísticas de la OCDE, se eleva sustancialmente cuando se considera el comercio en términos del valor añadido, alcanzando el 38% del total de las exportaciones y rebasando el 50% en algunas de las economías más avanzadas, como Estados Unidos, Reino Unido o Francia¹.

El rápido crecimiento del comercio exterior de servicios se atribuye, fundamentalmente, a los servicios prestados digitalmente, que ya representan el 14% del total de las exportaciones mundiales de bienes y servicios. Los desarrollos en las tecnologías de la información y comunicación y en las tecnologías digitales han hecho viable la comercialización de un gran número de servicios que anteriormente estaban limitados al mercado doméstico, especialmente de servicios empresariales. Asimismo, el comercio de servicios se ha visto favorecido por la liberalización comercial y la creciente utilización de servicios como inputs intermedios de los procesos productivos.

Son múltiples los factores que explican el dinamismo del comercio de servicios para usos intermedios. Entre ellos destaca el papel que desempeñan en las cadenas globales de valor. El adecuado funcionamiento de los procesos de producción fragmentados internacionalmente requiere disponer de servicios eficientes y de alta calidad en parcelas como el transporte, las comunicaciones, la coordinación y gestión de la cadena de producción o el control de calidad. Estos servicios vinculados a las cadenas de valor -*services link* en la terminología de Jones y Kierzkowski (2001)- actúan como el pegamento que une las etapas de un proceso de producción que se extiende a través de las fronteras y en el que, en muchas ocasiones, participan economías muy distantes entre sí. Pero los servicios no solo han sido cruciales para posibilitar el desarrollo de las cadenas de suministro transfronterizas, sino que, cómo ha revelado la literatura al respecto, desempeñan un papel crucial en su competitividad y en la estabilidad de los intercambios (Blázquez et al., 2020; Wolfmayr, 2012; Díaz Mora et al., 2018). Así, la expansión de las cadenas globales de valor se ha acompañado de un progresivo comercio de los servicios intermedios.

Adicionalmente, el comercio de servicios se ha visto reforzado por la tendencia a incorporar servicios en los procesos de producción de bienes y servicios, especialmente en la elaboración de productos manufacturados. El creciente contenido en servicios o, como se denomina formalmente la *servitización* de la producción, está relacionado con la necesidad de las empresas de economías avanzadas de huir de la competencia en precios proveniente de las economías con menores niveles de renta y salarios. Las empresas pueden diferenciar sus producciones a través de los servicios: introduciendo nuevas prestaciones tecnológicas, especificaciones distintas o, simplemente, proporcionando al cliente una percepción de la calidad y el valor del producto que le aleja de sus competidores. Como estos servicios, en general, requieren elevadas capacidades tecnológicas y de cualificación que no están a disposición de todas las empresas y países, se adquieren cada vez más en los mercados internacionales de economías que se especializan en su provisión.

¹ Datos correspondientes a 2020, último año para el que están disponibles las estadísticas de comercio en valor añadido de la OCDE (Tiva)

El resultado es que los servicios se han convertido en los grandes protagonistas del comercio internacional. La expansión de los intercambios de servicios contrasta con la ralentización en los de mercancías que se observa a partir de la crisis financiera. Como ha mostrado Baldwin (2022), el comercio de servicios, al contrario de lo ocurrido con los flujos de bienes, sigue mostrándose extraordinariamente dinámico sin que la crisis financiera, la pandemia o el resto de perturbaciones, que han golpeado al comercio internacional, hayan conseguido detener su progreso.

Es más, según apunta Antràs, (2020), de cara al futuro es previsible que los avances en la digitalización y la inteligencia artificial ejerzan un nuevo impulso sobre el comercio y, más específicamente, sobre las cadenas globales de valor. La explicación radica en que las tecnologías digitales permitirán reducir los costes del comercio, por ejemplo, abaratando el transporte a través de la conducción autónoma, la mejora logística derivada del ajuste de los itinerarios a la situación del tráfico en tiempo real, o una gestión más eficiente de las infraestructuras, contenedores o inventarios. Además, dichas tecnologías pueden contribuir a aminorar algunos costes irrecuperables del comercio; como los asociados a la búsqueda de los agentes más adecuados (compradores, vendedores o distribuidores), una tarea imprescindible para el éxito de la exportación que se ve facilitada por las plataformas digitales.

La creciente relevancia de los servicios en el comercio internacional apuntaría a una modificación de la naturaleza del proceso de globalización, que, más que invertir su avance como podría deducirse del detenimiento en el comercio de mercancías, presentaría una nueva versión en la que los servicios desempeñan un papel predominante (Baldwin, 2022).

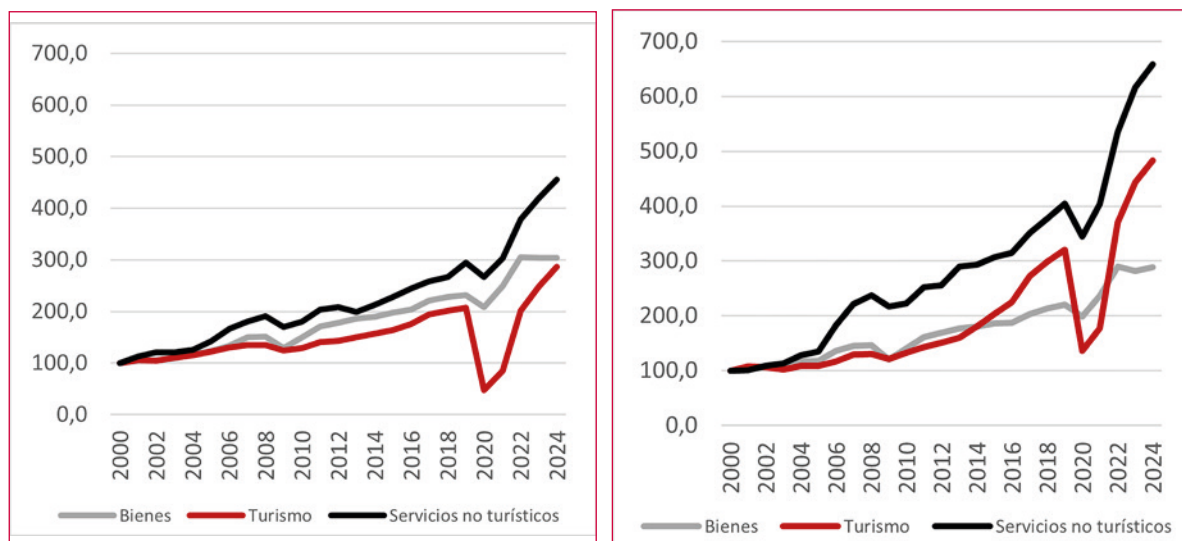
El objeto de este trabajo es determinar en qué medida España y Portugal comparten estas tendencias. Para ello se examinará la evolución, composición, distribución geográfica y características de las exportaciones de servicios no turísticos en España y Portugal. Tras esta breve introducción, en el apartado dos se describe la evolución reciente de las exportaciones de servicios no turísticos en ambos países y de Estados Unidos, que se incorpora al análisis por la relevancia que este país posee en el comercio de servicios no turísticos. A continuación, en la cuarta sección, se analiza la distribución geográfica de las exportaciones. En la quinta se examina la importancia del comercio de servicios prestables digitalmente, es decir, aquellos con más posibilidades de incorporación de las tecnologías digitales; donde la transformación del modelo de suministro de servicios ha sido más intensa, bien porque las nuevas tecnologías han permitido disociar la prestación del servicio del contacto físico con el cliente o bien porque han modificado los canales de comercialización a través de plataformas o medios digitales. El trabajo finaliza con unas breves consideraciones finales.

Evolución de las exportaciones de servicios no turísticos de España y Portugal

Desde comienzos del siglo XXI, las exportaciones de servicios no turísticos tanto en España como en Portugal han mostrado un crecimiento extraordinario (gráfico 21). Para el conjunto del periodo 2000-2024 los ingresos obtenidos en España por sus ventas en el exterior de este tipo de servicios se cuatuplican, creciendo a una tasa media anual acumulativa del 6,5%. Pero su progreso es aún más destacado en Portugal que, con un crecimiento medio anual acumulativo del 8,2%, consigue multiplicar por seis sus ingresos por exportaciones de servicios no turísticos.

Gráfico 21.

Evolución de las exportaciones de bienes y servicios, 2000-2024. España (2002-2023).



*(año 2000 = 100)

Fuente: Eurostat. *Balanza de Pagos*

En ambos países se percibe una tendencia al alza desde el año 2000, si bien, al igual que ocurre con el resto de los intercambios, su avance se interrumpe ligeramente en 2009, con motivo de la crisis financiera, y en 2020, cuando la pandemia provocó una fuerte contracción de los flujos internacionales. No obstante, la incidencia de la Covid-19 fue mucho menor sobre las exportaciones de servicios no turísticos que sobre el turismo, cuyos ingresos cayeron estrepitosamente en 2020 como consecuencia de las restricciones a la movilidad y la paralización de la actividad económica -un 44,1% en España y un 57,6% en Portugal-. Además, la recuperación fue más rápida en los servicios no vinculados al turismo, que en el último trimestre de 2021 ya habían alcanzado los niveles de exportación previos a la irrupción de la pandemia.

Desde entonces y hasta la actualidad, el progreso de las exportaciones de servicios no turísticos ha sido notable desde cualquier óptica de comparación. En relación con el resto de producciones, su aumento ha sido muy superior al experimentado por las ventas de bienes al exterior y por los ingresos asociados al turismo. La rápida expansión de las exportaciones de servicios no turísticos, impulsados por la creciente digitalización, ha permitido que en 2024 los ingresos percibidos por dichos intercambios alcanzasen un valor de 105.139 millones de euros en España y 29.190 millones en Portugal. En ambos casos se trata de valores superiores a los correspondientes al turismo, y ello a pesar de la importancia que las actividades vinculadas al turismo mantienen en las dos economías y la intensa recuperación que éstas han experimentado desde 2022².

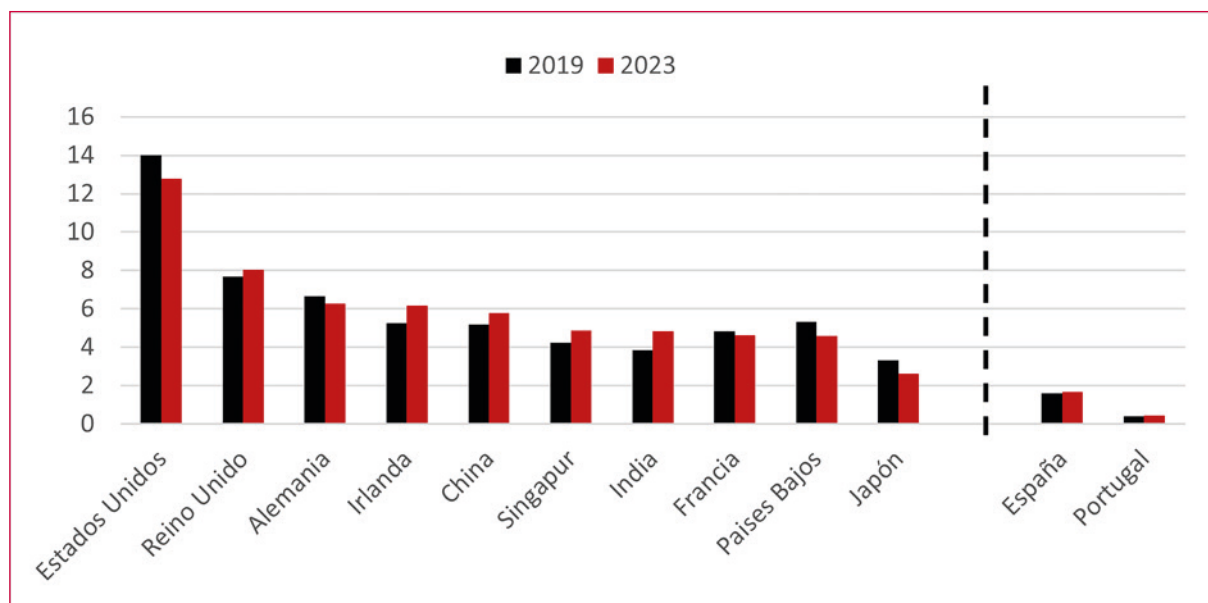
En consecuencia, la presencia de los servicios no turísticos en el total de ingresos obtenidos por la exportación de servicios no ha dejado de aumentar, ascendiendo desde una participación del 40% en España y del 43% en Portugal en el año 2000 al 51,7% en España y el 51,4% en Portugal. El turismo ha perdido su predominio en las exportaciones de servicios y merece la pena insistir en que esta merma de su peso relativo es el resultado de la creciente internacionalización del resto de servicios porque los ingresos por turismo en 2024 fueron los más altos jamás registrados en ambos países.

2 Una vez superada la crisis pandémica, los ingresos por turismo en España alcanzaron 85.075 millones de euros en 2023, un 23% más que en el año previo a la pandemia. En 2024 se obtuvieron los ingresos en España fueron 98.396 millones de euros y en Portugal 29.675,5.

En relación con el resto del mundo, el dinamismo exportador de los servicios no turísticos ha sido superior al que ha tenido lugar en el conjunto de la UE-27 y en el agregado mundial. En consecuencia, ambos países han conseguido ampliar ligeramente su presencia en las exportaciones comunitarias de servicios no turísticos (pasando del 4% en 2019 al 4,1% en 2023 en España y del 1% al 1,2% en Portugal). Como muestra el gráfico 22, que presenta la cuota exportadora de España, Portugal y los 10 países que lideran el comercio mundial de servicios no turísticos en 2019 y 2023, también se produce una muy ligera ampliación de la cuota de España y Portugal en las exportaciones mundiales (del 1,6% en 2019 al 1,7% en 2023 en España y del 0,4% al 0,5% en Portugal).

Gráfico 22.

Cuota mundial en las exportaciones de servicios no turísticos, 2019 y 2023 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de OMC.

La evolución de la cuota exportadora es un buen indicador del comportamiento competitivo de las economías. Aumentos en la cuota de exportación denotan la fortaleza competitiva de un territorio puesto que, en un marco de intenso dinamismo comercial como el que tiene lugar en los servicios no turísticos, ha sido capaz de incrementar sus ventas al exterior en mayor medida que sus competidores³. Nótese, además, que el ligero avance de las cuotas ibéricas tiene lugar en un contexto de cambios en el liderazgo del comercio de servicios. Tras la pandemia la mayor parte de las grandes economías -Estados Unidos, Alemania, Francia, Países Bajos y Japón- han reducido su protagonismo en las exportaciones mundiales de servicios no turísticos mientras que aumentaba la presencia de países asiáticos -China, India y Singapur- y de algunos europeos como Irlanda, sede europea de grandes multinacionales en el campo de los servicios más intensivos en conocimiento y alta tecnología (Google, Amazon, Apple, Airbnb, etc.). En estas condiciones, conseguir mantener y ampliar, aunque sea ligeramente, la presencia en el comercio mundial de servicios denota una significativa capacidad competitiva.

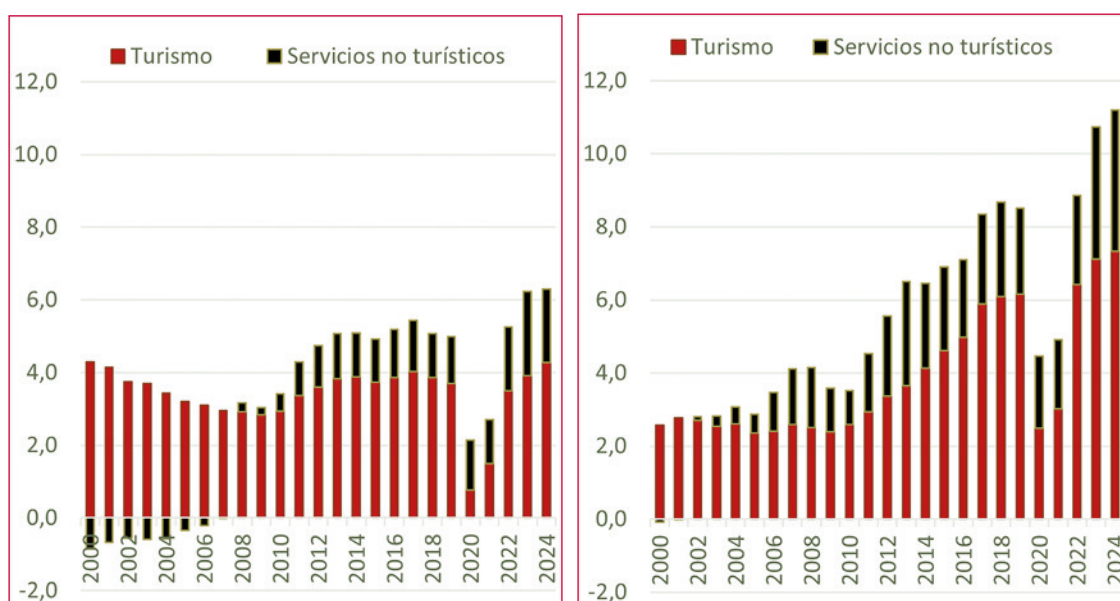
Por otra parte, el gráfico 22 permite observar como son las economías más avanzadas – Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Irlanda- las que tienen una mayor presencia relativa en el comercio de servicios no turísticos. Tal y como predice la teoría económica tradicional son los países con una abundancia relativa en capital humano y conocimiento tecnológico los que poseen ventajas

³ Se trata de una traslación del concepto de competitividad empresarial que puede definirse como la capacidad de una empresa para mantener o ampliar la cuota de mercado de sus producciones.

comparativas en estas producciones y, por consiguiente, donde tiende a concentrarse la producción y exportación. España y Portugal, ocupan una posición más retrasada, aunque nada desdeñable, en el ranking mundial de exportadores. En 2023 España ocupaba la 15 posición – tras los diez países recogidos en el gráfico, Suiza, Luxemburgo, Bélgica y Corea del Sur-, y Portugal se situaba en la 37.

El avance competitivo de las empresas españolas y portuguesas también se manifiesta en los resultados comerciales de sus intercambios con el exterior. Como puede observarse en el gráfico 23, tanto en España como en Portugal ha tenido lugar una mejora continuada en el saldo de servicios no turísticos.

Gráfico 23.
Saldo comercial de turismo y servicios no turísticos, 2000-2024.



*(% del PIB)

Fuente: Eurostat. *Balanza de Pagos*.

En España hasta 2008 los servicios no turísticos incurrieron sistemáticamente en déficits comerciales. El saldo positivo de la balanza de servicios se atribuía exclusivamente al turismo cuya contribución, sin embargo, iba reduciéndose progresivamente. La creciente competencia de otros destinos mediterráneos y el incremento de los costes en la economía española limitaban el crecimiento de los ingresos, a la vez que los pagos por turismo crecían impulsados por la bonanza de la economía española, la mejora en las rentas y la apreciación del euro que alentaban los viajes de residentes españoles al exterior.

Desde 2008 el saldo de los flujos con el exterior de los servicios no turísticos pasa a ser superavitario, dado que el ritmo de progreso de las exportaciones supera con creces al de las importaciones. Su saldo se situó en 2024 en 32.165 millones de euros, el 2% del PIB. Este porcentaje supone que los servicios no turísticos contribuyeron en un 32% al superávit de la balanza de servicios, y ello en un año excelente para el turismo. Los servicios no turísticos se han sumado al turismo para compensar el déficit en los intercambios de bienes y de rentas.

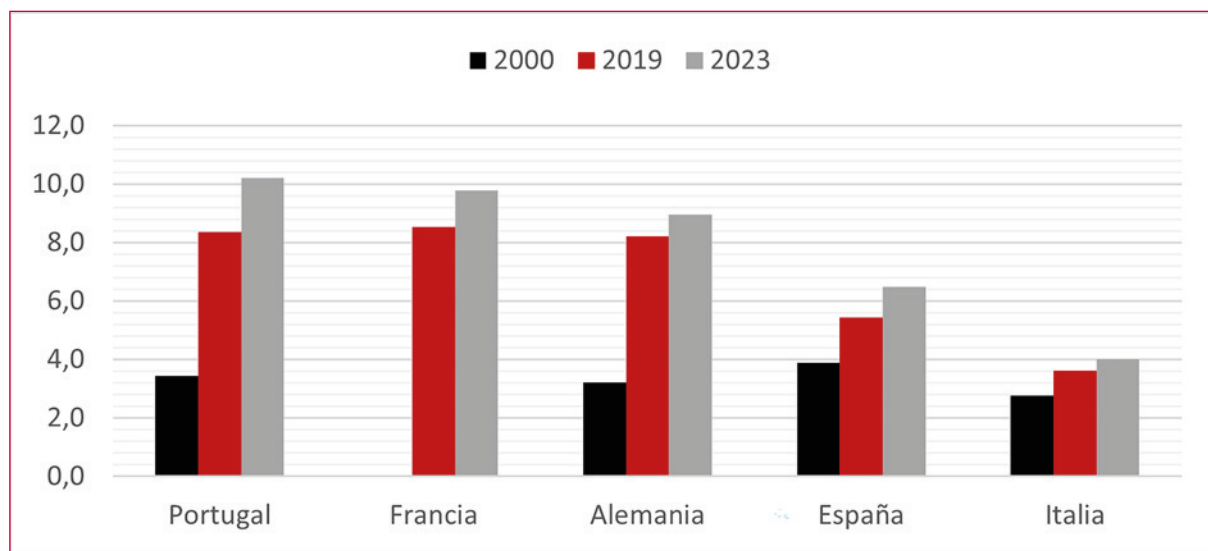
En Portugal el despegue en el saldo de servicios no turísticos se produce antes y es más intenso. Desde 2002 tienen lugar saldos positivos que progresivamente van adquiriendo más relevancia hasta conseguir en 2024 su cuantía más elevada, 10.966,8 millones de euros, un 3,9% del PIB.

Aunque este porcentaje es superior al español, su contribución al saldo de la balanza de servicios es muy similar (un 34%). En cualquier caso, al igual que en España, el dinamismo de las exportaciones de servicios no turísticos y sus buenos resultados comerciales ha impulsado el superávit de la balanza de servicios, que en ambos países alcanza en 2024 su máximo histórico en lo que va de siglo (un 11,2% en Portugal y un 6,3% en España).

La notoria expansión de las exportaciones de servicios no turísticos españolas y portuguesas también se manifiesta en una creciente aportación al PIB (gráfico 24). En Portugal las exportaciones de servicios no turísticos casi han triplicado su peso en el PIB desde comienzos de siglo, hasta representar un 10,2% en 2023. Este porcentaje es muy similar -incluso unas décimas por encima- al que muestran Francia o Alemania, que, junto con Irlanda, son los principales protagonistas en las exportaciones comunitarias de servicios no turísticos.

Gráfico 24.

Participación de las exportaciones de servicios no turísticos en el PIB (%).



Nota: no hay información disponible para Francia en el año 2000.

Fuente: Eurostat. *Balanza de Pagos y Cuentas Nacionales*.

España, a pesar del aumento de las exportaciones, mantiene un nivel sobre el PIB significativamente inferior: sus ventas al exterior de servicios no turísticos se limitan al 6,5%. La distancia con respecto a Francia, Alemania y Portugal sugiere la existencia de un potencial de internacionalización por aprovechar que muy probablemente esté vinculado al desarrollo de estas producciones en el patrón productivo español. A pesar de su creciente importancia, algunos de los servicios no turísticos claves para la exportación, como los servicios a las empresas o los servicios de información, informática y telecomunicaciones, tienen una menor presencia relativa en la estructura productiva española que en Alemania, Francia, Italia y que en el promedio de la Europa comunitaria (Gandoy y Picazo, 2023). La tendencia hacia una mayor utilización de estos servicios para usos intermedios junto con la creciente integración de las actividades industriales y de servicios permite prever un progresivo avance de estas producciones en la estructura productiva española que previsiblemente tenga su reflejo en las exportaciones.

Composición de las exportaciones.

El análisis sectorial se lleva a cabo a partir de la información proporcionada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) que ofrece datos desagregados de los flujos comerciales de servicios de acuerdo con la *Clasificación Ampliada de la Balanza de Pagos de Servicios* (EBOPS-2010). La información se basa en las Balanzas de Pagos nacionales y se complementa mediante estimaciones y ajustes para asegurar la máxima cobertura por países y sectores. Se trata, en consecuencia, de la fuente estadística más completa para el estudio del comercio de servicios (Díaz Mora et al., 2021).

La EBOPS distingue 12 categorías de servicios. La rúbrica “Viajes” corresponde a los ingresos y pagos por turismo y, en consecuencia, no se considerará en el resto del trabajo. Nuestro análisis de las exportaciones de servicios no turísticos considera 10 de categorías, todas las rúbricas principales de la EBOPS excepto “Bienes y servicios del gobierno” que agrupa un conjunto de intercambios muy específicos: los vinculados a embajadas, consulados, oficinas de turismo o instituciones educativas más allá de las fronteras (Banco de España, 2024). Con objeto de ofrecer el máximo detalle se han desagregado hasta donde permite la información disponible los servicios vinculados a las TIC, los empresariales y los personales, culturales y recreativos.

La tabla 11 recoge la estructura de las exportaciones de servicios no turísticos en 2023 de España, Portugal, Alemania, Francia, Italia y Estados Unidos. Tres categorías acaparan la mayor parte de las exportaciones de servicios no turísticos en todas las economías consideradas, si bien con distinta intensidad. Son los servicios de transporte, los empresariales y los vinculados a las TIC. España y Portugal muestran los mayores niveles de concentración. Concretamente, estas tres actividades suponen el 83% de las exportaciones de servicios no turísticos portuguesas y el 77% en España. Su menor importancia relativa se produce en Estados Unidos, donde solo representan algo más de la mitad, el 56%.

Los **servicios de transporte** mantienen una presencia relativamente elevada en las exportaciones de servicios no turísticos, con porcentajes que en Europa suponen entre un cuarto y un tercio del total. En Portugal su participación se eleva hasta el 37%, una cuantía muy superior a la que estos servicios representan en las exportaciones de las principales economías europeas y que casi triplica su peso en la economía norteamericana. En España, aunque su peso relativo es algo menor que en Portugal, la contribución del transporte a las exportaciones también es mayor que en el resto de países. Esta especialización ibérica en servicios de transporte está relacionada con la relevancia que alcanza el turismo –y los viajes a él asociados– en ambas economías. Pero también se explica por su fuerte implicación en las operaciones de transporte marítimo –el principal medio de transporte de los intercambios internacionales de mercancías–; que se ve favorecida por su situación geográfica y una sólida infraestructura portuaria y logística. Según la información proporcionada por Eurostat en sus estadísticas de transporte marítimo, en 2023 España y Portugal ocupaban posiciones relevantes en el transporte marítimo de mercancías. Con 471 millones de toneladas, el volumen de mercancías transportadas por los puertos españoles representó el 14% del total del tráfico en la UE, situándose España en tercera posición por volumen de carga, tras Países Bajos e Italia. Portugal ocupa la doceava posición en el ranking comunitario por volumen transportado. La situación aún es mejor en lo que se refiere al tráfico de contenedores donde España registró en 2023 el mayor volumen de tráfico en la UE y Portugal se situó en octavo lugar.

Tabla 11.
Estructura de las exportaciones de servicios no turísticos en 2023.

	España	Portugal	Alemania	Francia	Italia	EEUU
Relacionados con los bienes	8,1	6,4	7,2	8,0	9,3	2,9
Transporte	29,9	36,8	26,0	24,4	24,4	12,9
Construcción	1,4	4,4	1,0	1,5	1,5	0,3
Financieros y seguros	7,7	3,5	12,2	14,2	13,6	18,0
Propiedad intelectual	3,1	0,8	10,5	6,3	5,6	19,9
Asociados a las TIC	14,5	14,0	11,1	9,2	9,5	9,1
• Telecomunicaciones	2,2	1,9	1,0	1,6	3,5	1,1
• Informáticos	11,3	11,7	9,1	6,8	5,8	6,9
• Información	1,0	0,4	1,0	0,7	0,3	1,1
Empresariales	32,6	32,4	31,1	34,9	34,9	34,2
• I+D	3,4	3,1	6,4	4,8	5,9	8,9
• Profesionales	11,3	9,5	11,2	13,4	10,3	16,1
• Otros servicios técnicos y empresariales	17,9	19,9	13,4	16,7	18,7	9,1
Personales, culturales recreativos	2,7	1,6	1,1	1,5	1,2	2,8
• Audiovisual	1,5	0,7	0,7	0,9	0,8	2,1
• Otros Personales culturales, recreativos	1,2	1,0	0,4	0,6	0,4	0,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de OMC.

Los **servicios empresariales** muestran una gran homogeneidad entre países en cuanto a su contribución a las exportaciones de servicios no turísticos. En todas las economías contempladas aportan en torno a un tercio de los ingresos percibidos por las ventas al exterior de servicios no turísticos. Sin embargo, existen algunas diferencias en el tipo de servicios destinados a las empresas que exportan los países. Salvo en Estados Unidos, en el resto de países destaca sobremanera la rúbrica de otros servicios técnicos y empresariales que comprende una gama muy amplia -y dispar en cuanto a intensidad de conocimiento y mano de obra- de servicios; desde servicios técnicos como arquitectura e ingeniería a tratamiento de residuos, servicios a la agricultura y minería, servicios de leasing o servicios relacionados con el comercio⁴.

Con todo, la mayor discrepancia se produce en la presencia relativa de los servicios de Investigación y Desarrollo (I+D). Estos servicios, que son los más vinculados al conocimiento, donde mayores son las exigencias de cualificación, y los que permiten avances técnicos para mejorar la competitividad de las producciones y sacar nuevos productos al mercado global, tienen una aportación muy limitada en España y Portugal. Su presencia en las exportaciones de servicios no turísticos apenas sobrepasa el 3%; prácticamente la mitad que en Alemania e Italia y lejos del 8,9% que alcanza en Estados Unidos.

⁴ Los servicios técnicos y empresariales también constituyen la mayor parte de las exportaciones extracomunitarias de servicios empresariales en la UE-27 (European Commission, 2025)

La exigua importancia que alcanzan las exportaciones de servicios de I+D en los países miembros de la UE -acentuada en España y Portugal- es una manifestación del retraso tecnológico europeo respecto a Estados Unidos, que, tal y como señala el informe Draghi, está detrás de la brecha de productividad entre ambas áreas económicas. La Unión Europea mantiene su especialización en tecnologías maduras -como las ligadas a la industria de automoción-, con un esfuerzo investigador que se sitúa en torno a la mitad del norteamericano y una escasa integración de sus investigadores en “clústeres de innovación” que posibiliten la difusión y comercialización de las innovaciones (Draghi, 2024). La debilidad innovadora europea se refleja también en la escasa presencia relativa de las exportaciones de servicios vinculados a la propiedad intelectual, que en Estados Unidos alcanza un 20%, el doble que en Alemania y a gran distancia de su peso en España (3,1%) y Portugal (0,8%). El *gap* de la UE-27 en los recursos destinados a innovación se traduce en limitados ingresos por la exportación de los resultados de la innovación (patentes, franquicias, licencias, etc.).

La escueta presencia en las exportaciones españolas y portuguesas de los servicios de I+D y de propiedad intelectual es acorde con su débil capacidad innovadora. La última edición del *Euro-pean Indicator Scoreboard* sitúa en 2024 a ambos países en el grupo de “innovadores moderados”, con un grado de innovación inferior a la media comunitaria. Su esfuerzo investigador en 2023, medido a través del peso de los gastos en I+D sobre el PIB, a pesar de su gradual aumento en los últimos años, es relativamente reducido: un 1,69% en Portugal y un 1,49% en España, porcentajes muy inferiores al promedio de la UE (2,22%) y al de Estados Unidos (3,59%).

En lo que respecta a los **servicios asociados a las TIC**, España y Portugal muestran una clara especialización exportadora tanto con relación a las mayores economías europeas como con Estados Unidos. Su participación en el conjunto de servicios no turísticos -en torno al 14%.- supera con creces a la del resto de economías consideradas.

En general las exportaciones de servicios basados en las TIC han mostrado un gran dinamismo en el comercio global, consolidándose como los principales impulsores del aumento del comercio mundial de servicios. Su auge ha sido generalizado como consecuencia del fuerte incremento de la demanda mundial de programas informáticos a medida que las empresas digitalizan sus procesos productivos. La rápida expansión del comercio electrónico y de las plataformas digitales junto a los avances tecnológicos en inteligencia artificial, *big data*, *blockchain* e internet de las cosas han generado nuevas demandas de servicios informáticos que se comercializan a escala global (páginas web, análisis de datos, marketing digital, etc.). Es, además, una tendencia que se acentúa progresivamente, como denota el impresionante crecimiento que registran los datos disponibles para los tres primeros trimestres de 2024, con un aumento interanual del 13% (OMC, 2025).

En este contexto, la especialización ibérica en servicios asociados a las TIC, particularmente, en los servicios informáticos, es muy favorable y denota la existencia de ventajas comparativas que muy probablemente están ligadas a la cualificación y coste de la mano de obra. Ambos países han sido capaces de posicionarse como suministradores a nivel global de estos servicios, atrayendo inversión extranjera y participando activamente en cadenas globales de valor. Este tipo de servicios, que se caracteriza por su alta intensidad en conocimiento -es decir, que requieren un alto grado de capital humano y de conocimiento para su provisión-, además de ser capaces de generar nuevos conocimientos, actúan como transmisores de los avances conseguidos a lo largo del tejido productivo (Minondo, 2024). No es casualidad que las economías europeas con una mayor presencia relativa de sectores intensivos en tecnología y conocimiento disfruten también de un nivel de vida más elevado (Picazo y Gandoy, 2025).

Por último, cabe destacar la reducida participación relativa de los servicios financieros en las exportaciones de servicios no turísticos de España y Portugal, que, en cierta medida, puede explicarse por la ausencia en ambos países de grandes centros financieros.

Destino de las exportaciones de servicios no turísticos

La información disponible para analizar el destino de las exportaciones de servicios no turísticos es limitada. Al nivel desagregado existe información sobre el total de los intercambios intra y extracomunitarios y sobre el comercio bilateral para los países de la UE-27; pero en cuanto al resto de países solo se incluyen los países más relevantes y no en todas las rúbricas de servicios. La tabla 12 muestra para España y Portugal la desagregación geográfica de los flujos de exportación para el total de servicios no turísticos y las partidas que lo conforman. Se indican los porcentajes de la exportación que se orientan al mercado comunitario, al extracomunitario y al socio ibérico. Asimismo, se presentan los principales países que adquieren servicios ibéricos tanto en el mercado intracomunitario como fuera de la UE, con sus cuotas respectivas.

Al igual que ocurre con el comercio de bienes los servicios no turísticos exportados por España y Portugal se dirigen fundamentalmente hacia los socios de la Unión Europea. Sin embargo, la importancia relativa del mercado comunitario es menor en las exportaciones de servicios que en los bienes. Si la UE-27 concentró en 2023 el 70% de las exportaciones de bienes de Portugal y el 61% en España (Solana y Minguez, 2025), estos porcentajes se reducen hasta el 56% y el 49% en los servicios no turísticos. Se observa, por tanto, una mayor diversificación geográfica en las exportaciones de servicios que en las de bienes.

Tabla 12.
Distribución geográfica de las exportaciones de servicios no turísticos, 2023. (%).

ESPAÑA

	UE-27 (%)	Principales países UE-27	Portugal	Extra-UE-27 (%)	Principales países extraUE-27
Relacionados con los bienes	40,5	FR (7,4%); DE (5,5%)	3,9	59,5	CH (19%); GB (5,5%)
Transporte	52,9	DE (13,8%); FR (13,2%)	4,1	47,1	US (8,1%); GB (5%)
Construcción	53,7	PT (11,8%); FR (7%)	11,8	46,2	MA (14,1%); GB (4,1%)
Financieros y seguros	48,3	LU (10,8%); FR (9,8%)	4,2	51,7	GB (10%)
Propiedad intelectual	31,5	NL (11%); FR (4,6%)	2	68,6	US (23,2%); GB (10,3%)
Asociados a las TIC	43	DE (10,8%); FR (8,3%)	2,1	57	US (11,8%); GB (11,3%)
• Telecomunicaciones	35,6	NL (6,9%); FR (5,6%)	1,4	64,5	GB (18,7%)
• Informáticos	43,8	DE (11,8%); NL (7,8%)	2,1	56,2	US (10,9%); GB (8,9%)
• Información	47,8	FR (19,6%); DE (11,5%)	2,8	52,2	GB (22,5%)
Empresariales	54,2	FR (10,4%); DE (8,4%)	3,5	45,8	US (9,9%); GB (8,6%)
• I+D	54,3	FR (10,8%); NL (10,6%)	0,3	45,7	US (14,8%); GB (7%)
• Profesionales	52,8	FR (10,1%); DE (8%)	3,4	47,2	US (10,8%); GB (9,2%)
• Otros servicios técnicos y empresariales	54,9	FR (10,5%); DE (8,7%)	4	45,1	GB (10,6%); US (6,6%)
Audiovisual	37	NL (12,5%); FR (7,3%)	3,1	63	US (30,1%); GB (9,1%)
TOTAL SERVICIOS NO TURÍSTICOS	49,2	FR (9,9%); DE (9,6%)	3,4	50,8	US (10,6%); GB (8,8%)

NOTA: CH (Suiza); DE (Alemania); FR (Francia); GB (Reino Unido); LU (Luxemburgo); MA (Marruecos); NL (Países Bajos); PT (Portugal); US (Estados Unidos).

PORTUGAL

	UE-27 (%)	Principales países UE-27	España	Extra-UE-27 (%)	Principales países extraUE-27
Relacionados con los bienes	61	FR (20,2%); ES (14,3%)	14,3	39	US (13,1%); CH (3,1%)
Transporte	47,6	ES (10,6%); DE (9,7%)	10,6	52,4	GB (3,8%); US (2,2%)
Construcción	65,8	FR (23,5%); BE (11,4%)	10,9	34,2	GB (17,1%); US (11,1%)
Financieros y seguros	59,1	FR (11,2%); ES (11,1%)	11,1	40,9	GB (14,7%); CH (6,8%)
Propiedad intelectual	62,5	FR (34,7%); NL (5,7%)	5,1	37,5	US (12,5%); GB (6,3%)
Asociados a las TIC	61,7	DE (20%); FR (11,1%)	5,1	38,3	GB (14,6%); US (10,3%)
• Telecomunicaciones	58	FR (15,2%); LU (10,4%)	8	42	GB (19,3%); US (7,1%)
• Informáticos	61,9	DE (21,5%); FR (10,8%)	4,7	38,1	GB (14,1%); US (10,7%)
• Información	68,2	NL (13,6%); ES (11,4%)	11,4	31,8	GB (19,3%); CH (4,5%)
Empresariales	60,4	DE (24,9%); ES (11%)	11	39,6	GB (15,9%); US (6%)
• I+D	71,8	DE (11,3%); DK (13,8%)	5,5	28,2	US (18,1%); GB (3,7%)
• Profesionales	59,2	DE (10,5%); ES (10%)	10	40,8	GB (15,8%); CH (8,4%)
• Otros servicios técnicos y empresariales	59,9	FR (13%); ES (11,7%)	11,7	40,1	GB (16,8%); US (5,4%)
Audiovisual	42	ES (11,2%); DE (7,3%)	11,2	58	GB (16,6%); US (10,7%)
TOTAL SERVICIOS NO TURÍSTICOS	56	DE (11,7%); FR (10,9%)	9,9	44	GB (14,7%); US (8,8%)

NOTA: BE (Bélgica); CH (Suiza); DE (Alemania); DK (Dinamarca); ES (España); FR (Francia); GB (Reino Unido); LU (Luxemburgo); NL (Países Bajos); US (Estados Unidos).

Fuente: Eurostat, *International trade in services*.

Asimismo, los porcentajes recogidos en la tabla 12 ponen de manifiesto una gran variabilidad entre sectores. En España la importancia de la UE-27 como destino de las exportaciones de servicios oscila entre el 31,5% de los servicios de propiedad intelectual y el 54,9% de los servicios técnicos y empresariales, mientras que en Portugal varía entre el 42% de los servicios audiovisuales y el 71,8% en los servicios de I+D.

Los socios comunitarios principales para ambos países son Francia y Alemania; acumulando cada uno de ellos en torno a un 10% del conjunto de las exportaciones de servicios no turísticos. Su predominio se extiende a todas las rúbricas de servicios. Otros destinos destacados en España son: Portugal, cuya proximidad geográfica determina su relevancia en las exportaciones de servicios de construcción; Luxemburgo en los servicios financieros; y Países Bajos, con una significativa presencia en los servicios vinculados a la propiedad intelectual, algunos asociados a las TIC -telecomunicaciones e informáticos-, servicios de I+D o audiovisuales. En Portugal, además de Francia y Alemania, son mercados prioritarios: España, con una elevada representación en las exportaciones en ocho de las catorce partidas de servicios consideradas; Bélgica, en los servicios de construcción; Dinamarca, en los servicios de I+D; Luxemburgo, en los servicios de telecomunicaciones y Países Bajos, en servicios de la propiedad intelectual y de información.

En lo que respecta a las relaciones comerciales extracomunitarias, claramente sobresalen Estados Unidos y el Reino Unido. En Portugal los vínculos exportadores son más intensos con el Reino Unido, mientras que en España lo son con Estados Unidos. Otras economías que destacan como receptoras de los servicios españoles son Marruecos en los servicios de construcción y Suiza en los relacionados con los bienes, probablemente en servicios vinculados a la industria farmacéutica. El país helvético también posee una notable presencia en las exportaciones portuguesas de servicios relacionados con los bienes, en los financieros, los servicios de información y los profesionales.

Servicios prestados digitalmente: evolución y competitividad.

Como se ha señalado anteriormente, las tecnologías digitales han sido las grandes impulsoras del comercio de servicios. Diversos estudios empíricos han constatado la positiva relación entre digitalización y exportaciones y han puesto de manifiesto la influencia de las tecnologías digitales a través de distintas vías (Añon y Bonvin, 2022; Dachs y Wolfmayr, 2025; Bekkers et al., 2024, OMC, 2019). Además de posibilitar la prestación de servicios a distancia, la digitalización reduce los costes de búsqueda en el comercio, facilita y abarata la obtención de información, provee de canales adicionales –como las plataformas de trabajo en línea– para impulsar los intercambios con el exterior, posibilita una organización de la producción más eficiente y, en definitiva, estimula la productividad y competitividad facilitando la exportación (Añon y Bonvin, 2024). Cabe esperar, por tanto, que los servicios que pueden ser prestados digitalmente sean los que más se han beneficiado del impulso en sus intercambios con el exterior.

Con objeto de ahondar en el conocimiento acerca de este tipo de servicios la OMC ha incorporado en su Centro de Datos sobre el Comercio Mundial de Servicios una nueva base de datos de *Servicios prestados digitalmente*. En ella se proporciona información sobre las actividades de servicios que pueden comercializarse a través de medios digitales –internet, aplicaciones, correos electrónicos, llamadas de voz, videollamadas y plataformas de intermediación. En concreto, se incluyen las siguientes categorías: los servicios financieros y de seguros, los vinculados a la propiedad intelectual, los asociados a las TIC –telecomunicaciones, informática e información–, gran parte de los servicios empresariales y los servicios audiovisuales.

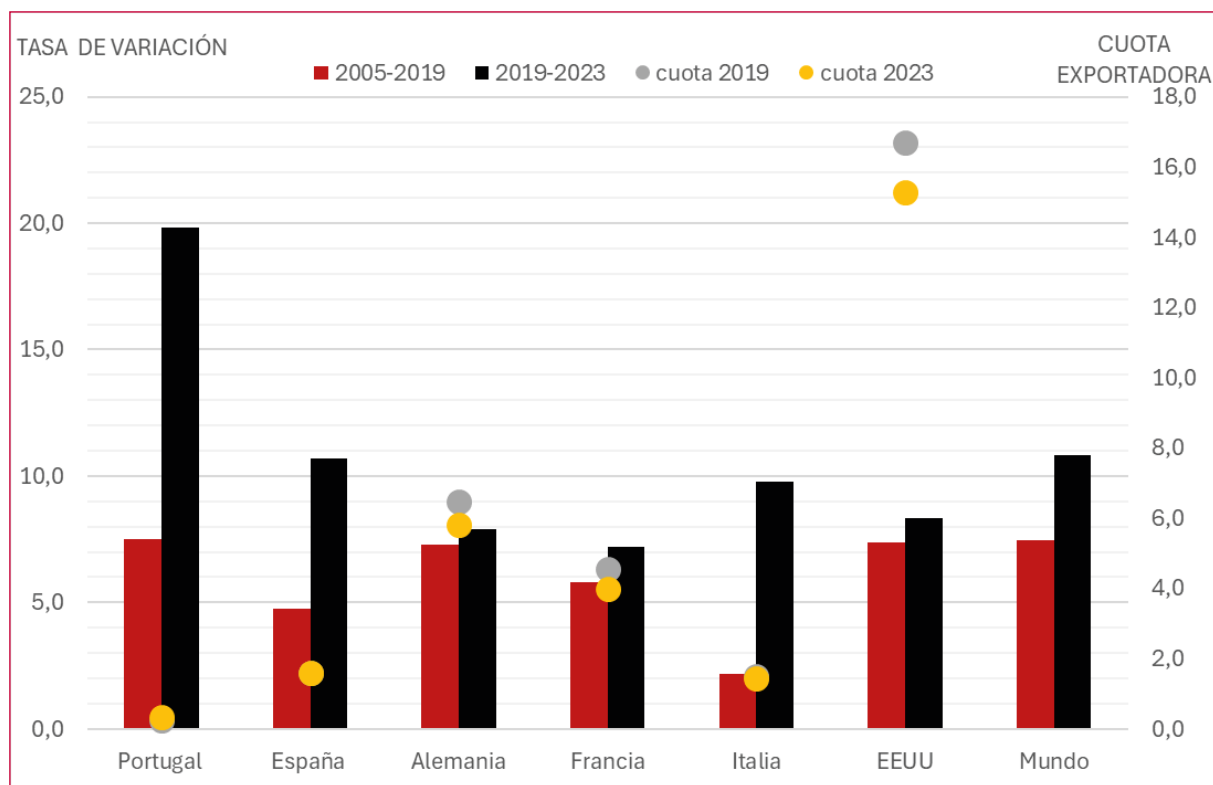
Esta agrupación responde con bastante precisión a la que previamente establecieron Loungani et al. (2017), que bajo la denominación de *Servicios modernos* integra los servicios ligados a las TIC que no requieren de cercanía física entre el proveedor y el receptor del servicio. En su análisis los autores constataron el rápido crecimiento de las exportaciones de dichos servicios desde principios de los años noventa, con tasas de variación superiores a las que muestran las manufacturas –incluso las manufacturas más intensivas en tecnología– y los servicios tradicionales. De su investigación se desprende la posibilidad de éxito de estrategias de crecimiento económico basadas en el desarrollo de servicios modernos frente a las estrategias tradicionales que vinculaban el crecimiento al desarrollo de producciones manufactureras. Y es que dichos servicios –información, comunicación, actividades profesionales, científicas y técnicas y administrativas–, en general, presentan elevadas ganancias de productividad gracias al progreso técnico que incorporan, al alto grado de cualificación de sus trabajadores y a su vinculación con el conocimiento (Torres, 2024).

El gráfico 25 ilustra el rápido aumento de las exportaciones de los Servicios prestados digitalmente en Portugal, España, el agregado mundial y las economías avanzadas de referencia. Entre 2005 y 2023 el valor de las exportaciones que aplican tecnologías digitales ha cuadruplicado su valor en el comercio mundial. Destaca especialmente su dinamismo a partir de la pandemia, cuando, ante las restricciones a la movilidad transfronteriza y la creciente demanda de empresas y consumidores, las empresas respondieron incrementando su grado de digitalización y la prestación de servicios digitales.

El crecimiento de los servicios prestados digitalmente ha sido especialmente intenso en Portugal, que a partir de la pandemia acelera sus exportaciones a un ritmo extraordinario (19,8% anual acumulativo) que duplica la tasa media mundial (10,8%) y supera con creces la de las mayores economías europeas y la de Estados Unidos. El valor de sus exportaciones en 2023 representó casi seis veces el conseguido en 2005.

Gráfico 25.

Evolución y cuota mundial de las exportaciones de servicios prestados digitalmente.
 (Tasa media anual acumulativa y porcentajes).



Fuente: OMC, *Servicios prestados digitalmente*.

España no consigue avanzar a un ritmo tan rápido como Portugal, Alemania, Francia o Estados Unidos en el periodo previo a la pandemia, pero a partir de entonces muestra un aumento de sus exportaciones nada desdeñable, con una tasa media anual acumulativa de dos dígitos (10,7%), por encima de las conseguidas en las economías más avanzadas objeto de comparación.

Este dinamismo de los servicios prestados digitalmente en España y Portugal les ha permitido mantener su cuota en las exportaciones mundiales de servicios prestados digitalmente (eje derecho del gráfico 25). Ciertamente sus cuotas no son elevadas, son incluso ligeramente inferiores a las que poseen en las exportaciones del conjunto de servicios no turísticos -en 2023 fueron 1,6% en España y 0,3% en Portugal, frente a los ya señalados 1,7% y 0,5% para el conjunto de servicios no turísticos-, pero se corresponden con bastante precisión con la contribución de ambos países al PIB mundial (1,5% y 0,3%, respectivamente). Es más, el mantenimiento de las cuotas mundiales ha de entenderse como un logro muy positivo, dado que, también en estos servicios, los más vinculados al conocimiento y el desarrollo tecnológico, las principales economías europeas, Alemania y Francia, y muy especialmente, Estados Unidos han reducido su aportación a las exportaciones mundiales. De una parte, al igual que ocurrió en décadas anteriores con el comercio de mercancías, algunas economías en desarrollo, (Pakistán, Filipinas, Costa Rica...) aprovechando la ventaja que les confiere la cualificación de su mano de obra y bajos salarios, han ido captando una proporción creciente de las exportaciones de los servicios menos tradicionales, como los servicios TIC (OMC, 2023) y, de otra, algunos países desarrollados, como Irlanda o Israel, han reforzado su posición como proveedores de servicios por medios digitales.

Con objeto de profundizar en la capacidad competitiva de las distintas categorías que conforman el agregado de servicios prestables digitalmente, en la tabla 13 se presentan las cuotas expor-

tadoras y las tasas de cobertura de España y Portugal en 2019 y 2023. Las tasas de cobertura⁵ muestran el signo de los saldos comerciales con el resto del mundo y el grado en que las exportaciones permiten hacer frente a las importaciones. Su análisis permite completar el efectuado a partir de las cuotas, poniendo de manifiesto como se refleja la competitividad en los resultados comerciales. Valores por encima de 100 indican que las exportaciones superan a las importaciones y, en consecuencia, existe un superávit comercial, es decir, la producción que se genera además de satisfacer la demanda nacional va destinada a cubrir la demanda exterior.

Tabla 13.

Cuotas exportadoras y tasa de cobertura de los servicios prestables digitales. (Porcentajes)

	CUOTAS DE EXPORTACIÓN				TASAS DE COBERTURA			
	Portugal		España		Portugal		España	
	2019	2023	2019	2023	2019	2023	2019	2023
Total de servicios prestados digitalmente	0,2	0,3	1,6	1,6	103,1	135,6	117,4	143,6
Seguros y pensiones	0,1	0,1	0,6	0,7	38,7	29,9	42,1	63,3
Servicios financieros	0,1	0,1	0,7	1,0	69,2	61,1	131,0	558,5
Propiedad intelectual	0,0	0,0	0,8	0,8	14,0	16,2	50,1	52,5
Telecomunicaciones	0,4	0,3	2,2	2,3	127,8	111,7	103,8	89,9
Informática	0,3	0,4	2,8	2,1	228,4	277,9	230,0	230,2
Información	0,1	0,2	1,3	2,3	93,4	60,4	80,3	119,2
Otros servicios a las empresas	0,4	0,5	2,0	1,8	118,5	148,7	120,5	133,3
Personales, culturales y recreativos	0,0	0,5	0,2	2,5	95,6	109,3	94,0	255,4

Fuente: OMC, *Servicios prestados digitalmente*

Tanto en Portugal como en España todas las categorías de servicios prestables digitalmente han conseguido mantener y ampliar sus cuotas exportadoras en el mercado mundial desde 2019, lo que refleja una mejora en su posición competitiva. Las únicas excepciones son los servicios de telecomunicaciones en Portugal y en España los informáticos y empresariales, que, a pesar del fuerte aumento de sus exportaciones, no han podido seguir el ritmo de crecimiento mundial de sus intercambios tras la pandemia⁶.

Merece la pena destacar las cuotas exportadoras que alcanzan en España los servicios TIC y los personales, culturales y recreativos, que se sitúan por encima del 2%, porcentajes superiores a los obtenidos en las exportaciones de bienes.

El aumento de las exportaciones no se ha acompañado de una expansión similar de las importaciones, de modo que en ambos países ha aumentado el superávit con el exterior. En Portugal destaca la elevada tasa de cobertura en los servicios vinculados a las TIC -telecomunicaciones e informática- y en los servicios empresariales y personales y culturales. En todos ellos, salvo en telecomunicaciones, se ha producido una mejora del saldo desde 2019, lo que refleja la fortaleza competitiva de su producción de servicios digitales. Son los buenos resultados obtenidos por los servicios informáticos y a las empresas, que como se ha señalado poseen una elevada presencia

⁵ La tasa de cobertura revela la relación entre exportaciones e importaciones y se calcula como el cociente entre el valor de las exportaciones y el de las importaciones multiplicado por 100.

⁶ Tras la pandemia los servicios informáticos y empresariales se han mostrado extraordinariamente dinámicos en el mercado global creciendo a una tasa media anual acumulativa del 18,9% y 13,5% respectivamente.

en la exportación, los que explican la notable mejora del saldo portugués en el comercio de servicios.

En España la mejora del saldo en el comercio de servicios suministrados digitalmente se extiende a todas las ramas excepto telecomunicaciones, obteniéndose superávits comerciales en prácticamente todas las categorías, en algunas de ellas -servicios financieros, informáticos y audiovisuales- muy cuantiosos. Cuando se tiene en cuenta, además del saldo, la participación sectorial en las exportaciones digitales se observa que, al igual que en Portugal, son los servicios informáticos y los servicios a las empresas los que contribuyen en mayor medida al superávit de los servicios prestados digitalmente.

Consideraciones finales

El estudio efectuado en las páginas anteriores revela que España y Portugal han sido capaces de adaptarse a las tendencias más recientes del comercio internacional reorientando sus ventas al exterior hacia las actividades de servicios no turísticos. Gracias a su dinamismo exportador los servicios no turísticos han adquirido una creciente importancia en la composición de las exportaciones de ambos países, hasta llegar a superar a los ingresos obtenidos por la actividad turística. Además las economías ibéricas han podido mantener, e incluso aumentar ligeramente, su participación en las exportaciones mundiales de servicios no turísticos, poniendo de manifiesto una innegable capacidad competitiva que se refleja en sus buenos resultados comerciales.

La expansión de las ventas al exterior de los servicios no turísticos ha venido impulsada por los servicios prestables digitalmente, en los que España y Portugal no solo han logrado sostener su contribución a las exportaciones mundiales previa a la pandemia, sino que han experimentado una considerable mejora en su superávit frente al exterior, especialmente en los servicios a las empresas, los informáticos y los audiovisuales.

Esta diversificación de las exportaciones de servicios hacia los servicios más vinculados a los nuevos desarrollos tecnológicos constituye un cambio estructural de enorme trascendencia en las economías ibéricas. En primer lugar, por su implicación con el crecimiento económico y el empleo. Al contrario que en los servicios intensivos en mano de obra -como hostelería o restauración-, que se encuentran con serias dificultades para incrementar su eficiencia productiva, buena parte de los servicios no turísticos, en especial de los prestables digitalmente -información, comunicación, actividades profesionales, científicas y técnicas y administrativas-, presentan elevadas ganancias de productividad gracias al progreso técnico que incorporan, al alto grado de cualificación de sus trabajadores y a su vinculación con el conocimiento (Torres, 2024). Su creciente presencia en la producción y exportación puede contribuir muy positivamente a avanzar hacia un modelo de crecimiento apoyado en la productividad y generador de empleos de calidad. En segundo lugar, por su incidencia positiva sobre el equilibrio de la Balanza de Pagos, reduciendo la vulnerabilidad de las economías ante posibles shocks que actúen sobre el sector turístico, como ocurrió con la pandemia. Y, finalmente, por su impulso a la internacionalización. Los servicios no turísticos, especialmente los prestables digitalmente, facilitan la internacionalización de las empresas de menor dimensión; las que constituyen la mayor parte del tejido empresarial en ambos países. La reducción en los costes del comercio que propician las tecnologías digitales -particularmente, los costes de entrada, por ejemplo, mediante plataformas en línea- favorecen el acceso de las microempresas y PYMES al mercado internacional, ampliando la base de empresas exportadoras y promoviendo la competencia (OMC, 2023).

Con todo, y a pesar del rápido avance de sus exportaciones, aun parece existir margen para la internacionalización de los servicios no turísticos, sobre todo en España, donde el peso de sus exportaciones sobre el PIB y la presencia relativa de dichas actividades en la estructura productiva es inferior al que alcanzan en las principales economías europeas. El impulso a la digitalización en que están inmersos los países de la UE y los fondos comunitarios destinados a este objetivo pueden constituir un estímulo adicional al desarrollo de estas producciones y a su internacionalización. El principal obstáculo para ello es que las tensiones proteccionistas que están afectando al comercio de bienes se extiendan también al ámbito de los servicios, donde, por otra parte, las regulaciones y las barreras al comercio ya venían siendo mayores que en los intercambios de mercancías.

6.

La inversión extranjera directa en la Península Ibérica

Andrés García. Socio director, Sifdi

Sumario

En los dos últimos años la Inversión Extranjera Directa (IED) en la península ibérica ha seguido las pautas observadas en la IED internacional: moderación y regionalización. Así, según datos de la UNCTAD, en 2023 los flujos netos de IED a Portugal han sido un 26% menores que en el año precedente, mientras que en España han descendido en un 20%. No obstante, en Portugal han registrado su segundo mejor registro en proyectos greenfield. Al igual que el año precedente, Portugal se ha vuelto a colocar entre los 20 principales destinos para operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) transfronterizas. Por su parte, en España los flujos netos de IED recibidos en 2023 han sido un 20% inferiores a los del año anterior, aunque ese año fue el sexto país mundial con más proyectos de inversión greenfield. España también se sitúa entre los principales destinos de operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Ocupa la quinta posición mundial en 2023, la tercera europea, en cuanto a número de operaciones, aunque el volumen de inversión ligado a estas operaciones sigue lejos del máximo histórico registrado en 2018.

En cuanto a la inversión recíproca entre España y Portugal se ha intensificado la actividad transfronteriza entre ambos países. En 2023 los flujos de inversión de España en Portugal fueron un 36% mayores que en el ejercicio precedente, con perspectivas de superar esta cifra en 2024 tras registrarse 584 millones de dólares solo en los tres primeros trimestres. Los inversores españoles han sido particularmente activos en comercio minorista, sector hotelero, y manufacturas. En lo que respecta a la inversión de empresas portuguesas en España, aunque en el último quinquenio los flujos de inversión se mantienen relativamente modestos, en el año 2023 se ha registrado un repunte en los flujos hasta los 823 millones de euros y un máximo histórico en proyectos greenfield, con 22 proyectos anunciados y 688 millones de dólares de inversión prevista, cifras que ya se han superado en la primera mitad de 2024 con 1.515 millones comprometidos. La evolución reciente de la IED en la península ibérica está teniendo una contribución muy destacada en términos de empleo, facturación empresarial, productividad e internacionalización, reforzando el proceso de integración entre ambas economías que se registra desde su entrada en la Comisión Económica Europea. Su continuidad será clave en el desarrollo futuro de la península ibérica.

Introducción

La internacionalización de las empresas a través de la inversión extranjera directa (IED) ha desempeñado un papel fundamental en la configuración del complejo panorama de relaciones globales actual. Si bien las mejoras en competitividad, información de mercado, infraestructuras y comunicaciones han permitido ampliar el alcance de muchas empresas, especialmente aquellas con estructuras más ligeras en activos, las inversiones internacionales tienden a mantener un marcado carácter intra-regional. Este fenómeno es especialmente evidente en Europa y Asia, donde la proximidad geográfica, cultural o idiomática ha sido un factor determinante¹. Disrupciones en las dinámicas de inversión internacional como las causadas por la pandemia del coronavirus no han hecho sino exacerbar este fenómeno: desde comienzos de 2020, un 72% de los proyectos

¹ García, A. (2019)

greenfield² (nueva inversión) transfronterizos originados en Europa han recalado en otros países del continente³.

El caso de España y Portugal es un ejemplo claro de este fenómeno: la actividad transfronteriza entre ambos ha crecido significativamente en los últimos años, logrando un notable grado de integración que se analizará en las siguientes páginas.

Evolución reciente de la IED y principales tendencias

La inversión extranjera directa global está atravesando un momento crítico, marcado por la incertidumbre geopolítica y económica. Según datos de la UNCTAD (2024), los flujos globales de IED alcanzaron \$1,33 billones en 2023, registrando una caída nominal del 1,8% respecto al año anterior. Sin embargo, al ajustar los datos excluyendo los flujos financieros a través de centros europeos, la contracción real se acerca al 10%, confirmando una tendencia bajista desde los máximos de 2015.

El comportamiento de otras variables más estructurales, como el stock de inversión, ha presentado un mejor comportamiento. El stock global de IED registró un crecimiento del 10,7% en 2023, alzándose hasta los 49,1 billones de dólares. Su volumen se ha duplicado en la última década, a pesar del impacto de la pandemia y de la inestabilidad de los flujos de inversión en los últimos años.

El panorama de 2023 mostró resultados mixtos. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas sufrieron un desplome del 46%, mientras que la financiación internacional de proyectos, un componente crítico para el desarrollo de infraestructuras en países en desarrollo se contrajo un 26%. Estos retrocesos reflejan la cautela de los inversores ante la inestabilidad global y el impacto de las políticas monetarias restrictivas.

La nota positiva la aportaron los proyectos greenfield (proyectos de nueva inversión), que crecieron un 2% en número y un 5,4% en volumen, con especial dinamismo en el sector manufacturero. Las empresas multinacionales parecen mantener así su apetito por expandir su capacidad productiva global, pese al contexto adverso.

El panorama global de la IED ha estado, así, muy marcado por la inestabilidad de las condiciones económicas y financieras, por los conflictos bélicos y las crecientes tensiones geopolíticas entre potencias mundiales. En paralelo, muchos países han continuado implementando medidas de control más estrictas sobre inversiones extranjeras en sectores estratégicos, que en algunos casos han intentado compensar con medidas de facilitación. La presión adicional de los objetivos de desarrollo sostenible ha contribuido también a una apreciable reevaluación de las estrategias de inversión de las multinacionales, en las que la resiliencia, la diversificación geográfica y la capacidad de adaptarse a un entorno regulatorio cambiante han tenido un peso significativo⁴.

De cara a 2024 y 2025 la UNCTAD anticipa un escenario complejo. Las tensiones geopolíticas, el endurecimiento regulatorio en sectores estratégicos y las disrupciones en las cadenas de suministro seguirán condicionando las decisiones de inversión. Sin embargo, existen factores que podrían impulsar una recuperación moderada: los sólidos beneficios empresariales, la mejora gradual de las condiciones financieras y la cartera de proyectos greenfield anunciados el año anterior.

2 Las inversiones de IED greenfield son un tipo de operaciones de IED que suponen el inicio de la actividad transfronteriza a través de una nueva entidad, estableciendo nuevas oficinas, edificios, instalaciones de producción o unidades operativas en el país destino.

3 Orbis Crossborder Investment - <https://orbisci-r1.bvdinfo.com/> . Última consulta: octubre de 2024

4 Sifdi (2024)

La inversión extranjera en Portugal

En 2023 Portugal ha recibido flujos netos por valor de 7.220 millones de dólares, un 26% menos que el año precedente, atendiendo a los datos de la UNCTAD. Ocupa el puesto 36º global en el último año, excluyendo paraísos fiscales, un puesto similar al que mantiene entre los principales receptores de inversión en la última década (35º) y desde 1990 (43º), con un 0,5% de los flujos globales en ambos casos. La inversión de Portugal en el exterior es sensiblemente inferior, levemente por encima de los 3.550 millones en el último año.

Portugal ocupa una posición similar (37º) entre los principales receptores de stock de IED en 2023, con 195.340 millones de dólares, tras un crecimiento anual del 10,3%. Portugal acoge un 0,4% del stock mundial total, mientras que las empresas e inversores portugueses, con 69.041 millones de dólares, son responsables del 0,2% del stock emitido.

El nivel de proyectos de inversión greenfield transfronteriza ha mostrado una positiva evolución en los últimos años, consolidándose por encima de los 200 proyectos anuales en 2022 y 2023. Tras haber marcado su máximo histórico en 2022 (280 proyectos, por un importe de 5.443 millones de dólares), Portugal ha recibido 217 proyectos en 2023, su segundo mejor registro en las dos últimas décadas. Gracias a su mayor dimensión con respecto al año precedente, estos proyectos supondrán una inversión de 7.549 millones de dólares en el país, máximo de la serie.

Al igual que el año precedente, Portugal se ha vuelto a colocar en 2023 entre los 20 principales destinos para operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) transfronterizas. 86 empresas portuguesas fueron adquiridas por empresas o inversores extranjeros en 2023, por un importe cercano a los 800 millones de dólares.

La inversión extranjera en España

En 2023 el comportamiento de España en el contexto global ha sido destacado. Los 35.914 millones de dólares recibidos por España, según los datos de la UNCTAD, colocan al país en el décimo puesto mundial y en el tercero europeo en el año, a pesar del notable descenso interanual (-20%, tras haber la UNCTAD corregido la cifra de 2022 un 29% al alza con respecto a la reportada un año antes). En sentido contrario, España emitió 30.335 millones de dólares en 2023 al resto del mundo, situándose como el duodécimo mayor inversor global.

La posición de IED en España⁵ ascendió un 10,4% en el año, en línea con el crecimiento a nivel global, alcanzando los 897.268 millones de dólares. Con un 1,8% del stock global, España es el decimocuarto principal receptor de inversión mundial. Ocupa el mismo puesto como emisor de stock de IED, en una clasificación en la que once de las veinte principales economías mundiales son europeas.

Tras una fuerte recuperación el número de proyectos de inversión greenfield transfronteriza recibidos tras la pandemia, España se volvió a situar sexta a nivel mundial en 2023 como destino para estos proyectos. Los 795 proyectos anunciados durante el año la sitúan únicamente por detrás de Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido, India y Alemania, aunque la menor dimensión media de los proyectos hace que descienda hasta el puesto decimotercero en cuanto a volumen de inversión asociada a dichos proyectos.

España también se sitúa entre los principales destinos de operaciones de fusiones y adquisiciones

⁵ La posición de IED es un indicador que muestra la confianza más duradera de los inversores en la economía local y sus empresas. Representa el valor de los activos que los inversores extranjeros mantienen en empresas del país, con inversión directa, y la financiación entre empresas relacionadas.

transfronterizas. Ocupa la quinta posición mundial en 2023, la tercera europea, en cuanto a número de operaciones. En cualquier caso, el volumen de inversión ligado a estas operaciones sigue lejos del máximo histórico registrado en 2018, que superó los 70.000 millones de dólares.

La IED de España en Portugal

Portugal es uno de los países del mundo que menos restricciones impone a la inversión foránea. Solo es superada por el Reino Unido, Luxemburgo y Finlandia a este respecto, según los últimos datos de la OCDE⁶, mientras que España se sitúa en décimo lugar.

La legislación portuguesa no ha establecido tradicionalmente sectores prohibidos a la inversión extranjera, ni discriminaciones por motivos de origen, más allá de limitaciones y necesidades de autorización previa en proyectos ligados a la industria armamentística y a aquellos sectores que puedan afectar al orden, seguridad o salud públicos, en línea con otros países de la Unión Europea^{7 8}. La Comisión Europea, en su primer informe sobre los mecanismos de screening de inversiones, cifraba en 18 los países miembro con un mecanismo de screening en marcha⁹, con Portugal en proceso de actualizar el suyo, e instaba al resto de los 27 países a que implementasen mecanismos adecuados para asegurar la seguridad colectiva de la Unión y del mercado único. En su último informe¹⁰ insiste en que espera que los 27 Estados Miembro establezcan un mecanismo nacional de screening, en un contexto en el que todavía un tercio de ellos no cuenta con él.

Portugal no tiene un trato diferenciado entre la inversión extranjera y la nacional, aunque sí cuenta con un régimen especial de contratación de apoyos e incentivos aplicables a grandes proyectos de inversión, en el marco de las competencias de AICEP, la Agencia para la Inversión y el Comercio Exterior de Portugal.

Portugal no ha dejado de ser una prolongación natural del mercado doméstico de muchas empresas españolas, siendo las relaciones de inversión entre ambos países intensas. A pesar de ser un país relativamente pequeño, y pese a la preferencia durante determinadas fases de la expansión española en el exterior por América Latina, Portugal todavía concentra uno de los mayores números de filiales españolas en el exterior, gracias tanto a la mencionada proximidad como a la relativa ausencia de empresas locales destacadas en sectores en los que las empresas españolas parecían gozar de una mayor ventaja competitiva, si bien estas filiales españolas tienden a tener un menor tamaño que en otras grandes economías.

6 OCDE (2024)

7 Oficina Económica y Comercial de España en Lisboa (2023)

8 UNCTAD (2021)

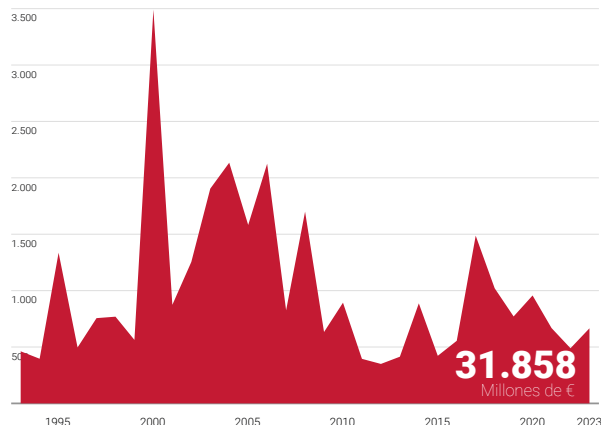
9 Comisión Europea (2021)

10 Comisión Europea (2023)

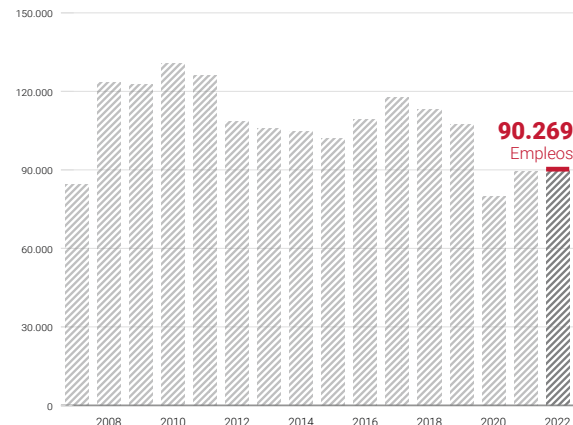
Gráfico 26

La inversión española* en Portugal

Portugal ha recibido desde 1993 flujos de IED por valor de **31.858 millones de euros** desde España.

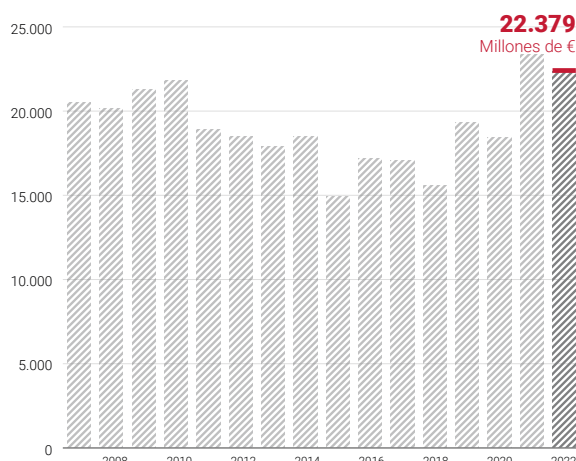


Se contabilizan más de **90.000 empleos** en empresas de capital español activas en Portugal.



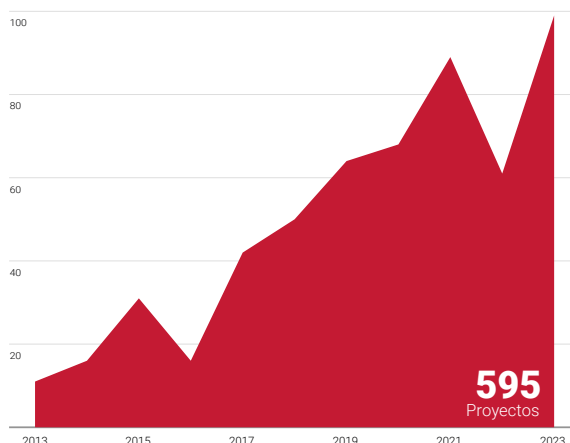
EVOLUCIÓN DEL STOCK DE IED ESPAÑOL EN PORTUGAL

El stock de IED de España en Portugal alcanza los **22.379 millones de euros** en 2022, un 9% por encima de los niveles de 2007.



PROYECTOS GREENFIELD TRANSFRONTERIZOS

Entre enero de 2013 y julio de 2024 se han registrado **595 proyectos de inversión greenfield** de 237 empresas españolas en Portugal.



Fuente: Registro de inversiones exteriores (diciembre de 2024), Orbis Crossborder Investment (octubre de 2024)

*España como país inmediato de la inversión

Las empresas españolas han sido especialmente activas en Portugal en sectores relacionados con el sector financiero, energías renovables y tecnologías ambientales, telecomunicaciones, infraestructuras y construcción, y manufacturas¹¹. Como se verá más adelante, en los últimos años, el comercio minorista (alimentación, textil), servicios empresariales y el sector turístico, especialmente el hotelero, han liderado la actividad, especialmente en cuanto al número de proyectos greenfield se refiere.

11 García, A. (2020)

Proyectos *greenfield* de empresas españolas en Portugal

Fuentes internacionales como Moody's, a través de su herramienta *Orbis Crossborder Investment*¹², ofrecen una visión de la actividad inversora de España en Portugal mediante el análisis de las inversiones de nueva planta anunciadas.

Entre enero de 2013 y julio de 2024 se han registrado 595 proyectos de inversión *greenfield* de 237 empresas españolas en Portugal. Estos proyectos movilizarán una inversión de 15.512 millones de dólares (27 millones por proyecto) y la creación estimada de 30.857 empleos locales (54 empleos por proyecto). Estas cifras suponen una media de 50 proyectos *greenfield* al año, que llevan asociados una inversión anual de 1.165 millones y la generación de 2.631 empleos.

La intensidad de la inversión española en Portugal se ha incrementado sensiblemente en los últimos años según esta fuente, a pesar de la pandemia. Entre 2019 y 2023 se han registrado 381 proyectos (76 proyectos cada año), con una inversión acumulada de 9.980 millones de dólares (prácticamente 2.000 millones al año) y la generación de 22.823 empleos (4.565 anuales).

España es desde 2013 el principal inversor en Portugal en cuanto a número de proyectos *greenfield*, volumen de inversión y empleo, a una distancia considerable del resto de países que siguen (Estados Unidos, con 380 proyectos, Francia -339-, Alemania -332- o el Reino Unido -187-). 237 empresas españolas son responsables del 19,7% de los proyectos, 21,6% de la inversión y 17,3% del empleo ligado a operaciones *greenfield* en Portugal desde 2013.

Un porcentaje significativo de los proyectos registrados desde 2013 corresponde a actividades de *Venta minorista* (51,4% de los proyectos, 8,3% del capital, con fuerte actividad inversora de empresas del sector textil como Inditex, Adolfo Domínguez, Scalpers o Tendam, y de empresas de alimentación como Mercadona o Covirán). Siguen en cuanto a número de proyectos el sector *Hoteles* (10,3% de los proyectos, 8,1% de la inversión, con más de una veintena de empresas activas, entre las que destacan en número de operaciones Hotusa, Barceló Iberostar o Vincci), *Oficinas comerciales* (8,4%, pero apenas 1,1% de la inversión), *Servicios empresariales* (5,7% en número, 1,8% en volumen de inversión), *Fabricación* (4,9% de los proyectos, pero 31,0% de la inversión, gracias a fuertes inversiones de empresas como Repsol, Postres y Dulces Reina, Gallopast u Orbea) y *Logística y distribución* (4,9% de las operaciones, 7,8% del volumen invertido, incluyendo operaciones tanto de grupos logísticos como Carreras o centros logísticos de empresas como Mercadona). Destaca también en cuanto a volumen invertido el sector energético, a pesar de recibir un número relativamente bajo de proyectos, gracias a operaciones de gran inversión de empresas como Iberdrola, que se suma a las operaciones en la década precedente de Gas Natural Fenosa, Endesa, o Acciona.

En lo que respecta al destino de estos proyectos, Lisboa ha sido el destino preferencial de las inversiones *greenfield* españolas (36,5% de los proyectos desde 2013), seguida por Oporto (20,7%) y Faro (7,7%), con el resto de los proyectos muy repartidos por el resto del país.

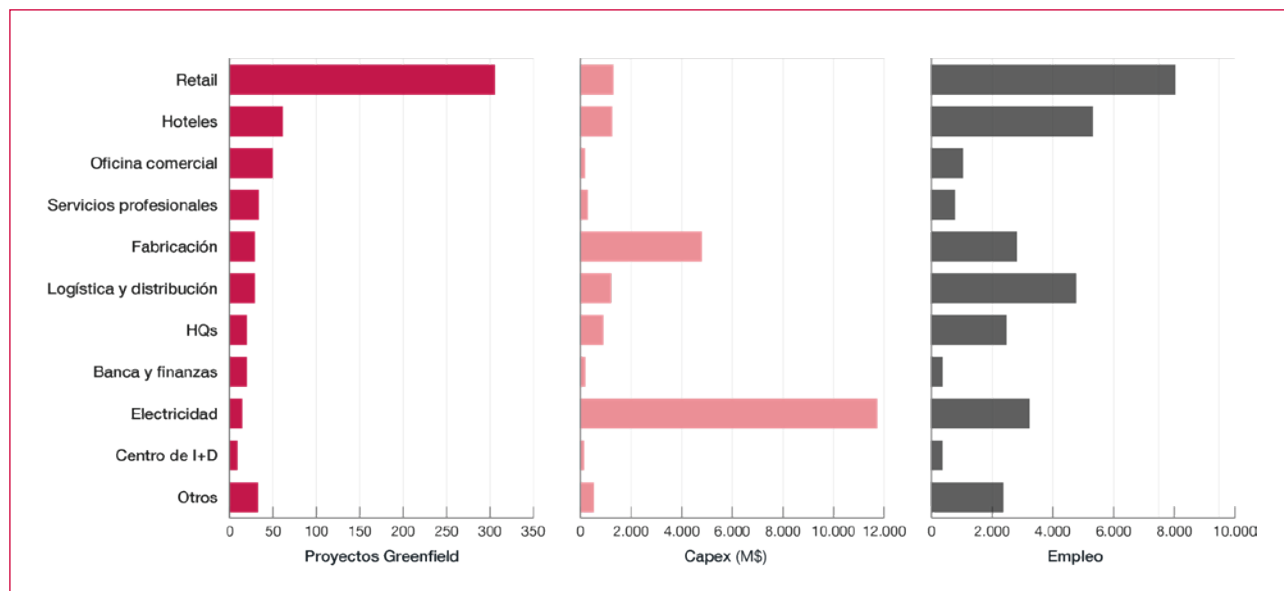
Entre los datos de estos proyectos se incluye información sobre los motivos que han llevado a dichas empresas a acometer sus inversiones en Portugal. Un volumen significativo de las empresas señala el potencial del mercado local como el factor determinante, seguido por el acceso a mercado. Otras razones mencionadas, aunque por un volumen bajo de las empresas, incluyen la disponibilidad de mano de obra cualificada, la cadena de suministro existente o las infraestructuras de transporte y servicios públicos.

12 Orbis Crossborder Investment - <https://orbisci-r1.bvdinfo.com/> . Última consulta: octubre de 2024

Esta misma fuente ha registrado 237 operaciones de adquisición de empresas portuguesas por capital o empresas españolas desde 2013, por un importe total superior a los 10.700 millones de dólares.

Gráfico 27

Distribución por tipo de actividad de los Proyectos Greenfield españoles registrados en Portugal, 2013-2024



Fuente: Orbis Crossborder Investment (octubre de 2024)

Flujos de inversión extranjera directa y stock de inversión recíproca.

Portugal ha recibido desde 1993 flujos de IED productiva bruta por valor de 31.858 millones de euros desde España, un 3,4% de los flujos emitidos por España hacia el exterior. Esto la sitúa como la undécima economía receptora de flujos españoles, la sexta europea, por detrás de Reino Unido, Países Bajos, Luxemburgo, Francia y Alemania. En la última década (2014-2023), Portugal ha perdido también parte de su cuota, descendiendo hasta el 2,4% del total, registrando 792 millones de euros de inversión al año, un 28% menos que la década precedente.

En 2023, último año completo disponible, Portugal ha recibido 666 millones de euros de inversión procedente de España, un 36% más que el año precedente. Es previsible que esta cifra se supere en 2024, ya que en los nueve primeros meses del año se alcanzan ya los 584 millones.

España es uno de los grandes inversores en Portugal, manteniéndose entre los principales inversores en el país junto a economías con una fuerte tradición como países de tránsito en Europa, como son Países Bajos y Luxemburgo, y a otras grandes economías europeas. Según los datos del Banco de Portugal (2024), España, Países Bajos, Luxemburgo, Francia y el Reino Unido son los principales países inversores en Portugal. A cierre de 2022, un 76,6% del stock de IED total en Portugal estaba en manos de otros países miembro de la Unión Europea.

El stock acumulado de inversión española en Portugal alcanzaba los 22.379 millones de euros a cierre de 2022¹³, tras un descenso del 4,2% con respecto al año anterior. A pesar de la pérdida de peso relativo desde los máximos alcanzados en 2009, año en el que el stock de España en Portu-

¹³ Dirección General de Comercio e Industria – Datainvox (2024)

gal llegó a representar un 6,3% del stock total español en el exterior, Portugal se mantiene como el octavo destino de la inversión española en el exterior, con un 4,1% del stock total en 2022. En cualquier caso, la evolución de esta variable desde 2007, primer año para el que el Registro ofrece datos, es sensiblemente inferior en Portugal a la registrada en su conjunto: el stock de inversión española en el exterior prácticamente se ha duplicado desde 2007 (+84%), mientras que en Portugal apenas ha aumentado un +9,2%.

Empleo ligado al stock de IED de España en Portugal

En lo que respecta al empleo asociado a dicho stock de inversión, la progresión seguida es similar. A cierre de 2022 se contabilizaban 90.269 empleos ligados a las inversiones españolas en Portugal, un 1,1% más que el año precedente, encadenando el segundo año de crecimiento tras los fuertes descensos registrados el año de la pandemia del COVID-19. Aunque las cifras de empleo se encuentran todavía lejos de las registradas en 2010, que marcan el máximo de la serie (130.694 empleos), Portugal se mantiene en 2022 como el tercer destino de empleo de las empresas españolas en el exterior (6,4% del total), primero europeo, tras mercados de mucha mayor dimensión como son Brasil (13,0%) o México (11,3%).

El *Comercio* al por menor concentra un 19,4% del empleo derivado de la inversión española en Portugal (17.472 empleos en 2022), seguido por *Servicios financieros* (10.700 empleos, el 11,9%), *Confección de prendas de vestir* (6.362 empleos, 7,0%), *Recogida, tratamiento y eliminación de residuos* (5.745 empleos, 6,4%, tras un fuerte incremento el último año) e *Industria de la alimentación* (5.578 empleos, 6,4%). Otros seis sectores adicionales superan los 2.000 empleos en Portugal.

Las variaciones en el empleo en *Actividades relacionadas con el empleo*, *Actividades de seguridad e investigación* y *Servicios financieros* han sido en buena parte responsables de la evolución negativa de esta variable desde 2010. Conjuntamente suponían el 46% del empleo en 2010, peso que apenas supera el 17% en 2022, a pesar de la resiliencia del sector financiero.

Filiales españolas en Portugal

A pesar de ser un país relativamente pequeño, Portugal es el tercer país que más filiales de empresas españolas concentra, únicamente por detrás de Estados Unidos y del Reino Unido. Según los últimos datos ofrecidos por el INE¹⁴, en 2022 se contabilizaban 5.090 filiales de empresas españolas en el extranjero en los sectores de Industria, Comercio y otros Servicios de mercado no financieros. Estas empresas eran responsables de 815.146 empleos en el exterior, generaban una cifra de negocios de 234.529 millones de euros y su inversión material el último año ascendía a 65.621 millones de euros. Un 7,4% de estas filiales se concentraba en Portugal (379 empresas), responsables de 48.232 empleos (5,9% del total) y de 15.682 millones de euros de su facturación (6,7% del total).

Aunque el número de empresas españolas en Portugal ha descendido desde los máximos alcanzados en 2018¹⁵, su volumen de empleo en los sectores analizados por el INE ha alcanzado su máximo en 2022, tras un fuerte incremento del 13% con respecto al año precedente. Su evolución, tanto en el último año como desde el primer año para el que el INE ofrece datos (2009), es mejor

¹⁴ Instituto Nacional de Estadística español – INE-FILEXT (2024)

¹⁵ Parte del descenso es atribuible al cambio metodológico en la contabilización de empresas -Unidad Estadística Empresa- introducido en 2018, pero no es la única causa.

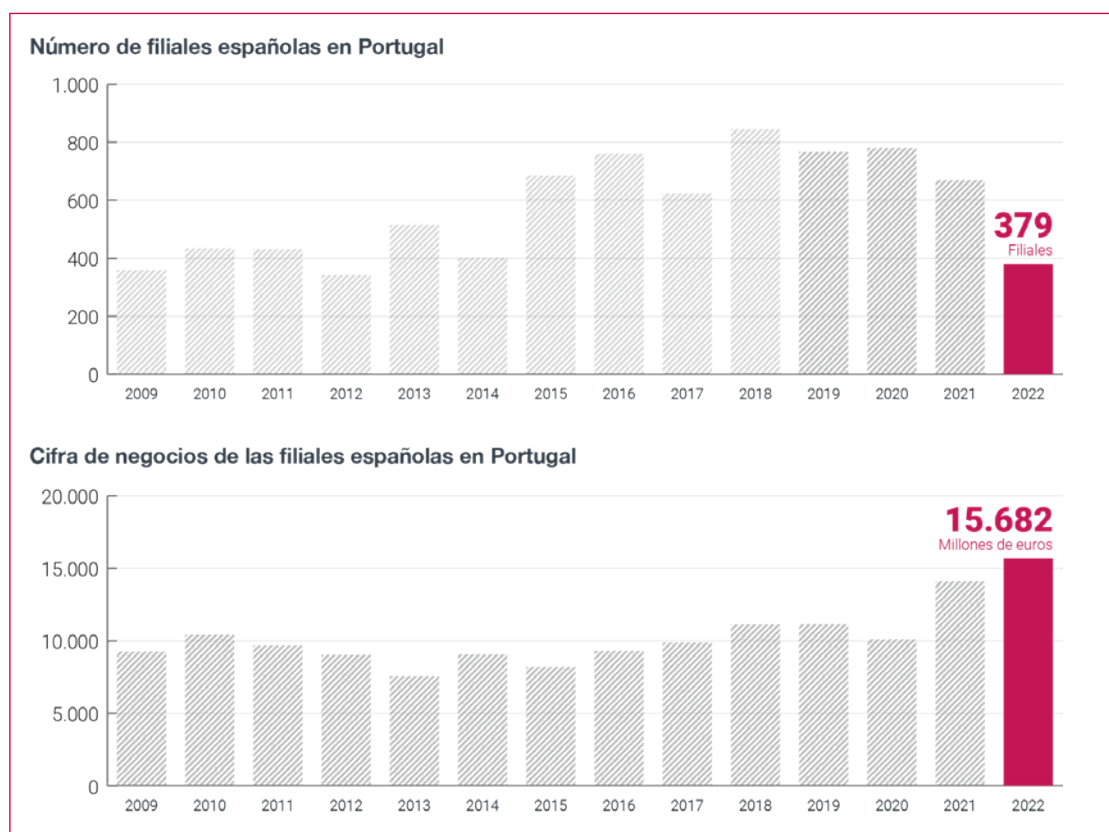
que la registrada a nivel nacional. Con estas cifras, Portugal se sitúa como el primer país europeo, cuarto en cómputo global, en cuanto a empleo español en 2022 se refiere, superando a Francia (37.387), Italia (35.375), Alemania (33.571) o Reino Unido (31.156), aunque lejos de las cifras que se registran en México, Brasil o Estados Unidos.

También se han alcanzado en 2022 los máximos de la serie en cuanto a la facturación de estas empresas en el mercado portugués, tras un incremento del 11,2% frente a 2021. Los 15.682 millones de euros registrados son un 69,4% superiores a los que se registraban en 2009, un crecimiento 23 puntos porcentuales superior al de la facturación global de las empresas españolas en el exterior. Portugal es el tercer país de Europa, tras Alemania y Francia, y sexto en cómputo global, en cuanto a facturación de las empresas españolas.

Las cifras de empleo y de volumen de negocios de filiales españolas en Portugal indican, no obstante, que se trata de compañías de tamaño más reducido que las que operan en otros grandes mercados, siendo el peso de ambas variables sobre el total de filiales menos representativo, lo que redunda de nuevo en la teoría de que Portugal es visto como un mercado accesible, también para empresas españolas de tamaño mediano.

Gráfico 28

Evolución de las principales variables de las filiales españolas en Portugal



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Estadística de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior 2011-2024

El Instituto Nacional de Estadística de Portugal¹⁶ ofrece información complementaria, espejo de la anterior. Según sus registros, en 2022 ejercían su actividad 10.402 filiales de empresas extranjeras en Portugal, un 2,3% más que en 2021, que correspondían a un 2,1% del total de sociedades no

¹⁶ Instituto Nacional de Estadística (2023)

financieras en el país. Si bien estas filiales representan en número un volumen marginal frente al total de empresas nacional, su impacto local es significativo, presentando un mejor desempeño relativo que las empresas locales en prácticamente todos los ratios económicos analizados.

Así, estas filiales de empresas extranjeras en Portugal empleaban cerca de 639.000 personas localmente en 2022, un 18,4% del total del empleo de las sociedades no financieras en el país. En término medio, cada filial empleaba 61 personas en el país en 2022, valor muy superior al de las sociedades nacionales (6 personas). La productividad aparente del trabajo y la remuneración media mensual son un 72,8% y 44,6% superiores en las filiales extranjeras a las observadas en sociedades nacionales, respectivamente.

La mayor dimensión también tiene impacto en el peso de filiales extranjeras en el volumen de negocios o en el valor añadido total (28,4% en ambos casos). Las filiales de gran dimensión, 591 sociedades, son responsables del 63,9% del total del VAB de las filiales extranjeras.

Si se atiende a su origen geográfico, un 84% de las filiales de empresas extranjeras y el 78% del VAB generado por ellas corresponde a compañías con sede en el continente europeo. España es el país de origen de control del capital con mayor peso en términos de número de empresas, con el 20,0%, por delante de Francia (15,0%) y Luxemburgo (9,2%). España también ocupa una posición relevante en cuanto al VAB (tercera, con un 12,6% del total, por detrás de Francia -16,6%- y Alemania -13,2%-). A pesar de haber recuperado en términos absolutos los niveles que se registraban en 2014, su peso sobre el total ha caído seis puntos porcentuales en esos años.

Un análisis sectorial de los datos muestra cómo España ocupa una de las tres principales posiciones en cuanto a peso sobre el VAB y sobre el empleo en todos los sectores salvo en los de *Información y comunicaciones* y *Otros servicios*. Sigue siendo especialmente destacable su peso en el sector de la *Agricultura y pesca* (33,5% del VAB y 31,0% del empleo), *Construcción y actividades inmobiliarias* (16,7% del VAB, 23,5% del empleo), *Comercio* (17,4% del VAB, 20,4% del empleo) e *Industria y Energía* (14,4% del VAB, 13,8% del empleo).

La IED de Portugal en España

En la última década, España se ha distinguido también como uno de los países con menores restricciones a la IED¹⁷. Sin embargo, en línea con otros países europeos y de la OCDE, su régimen de liberalización de inversiones extranjeras ha ido endureciéndose desde marzo de 2020, siendo en la actualidad necesaria una autorización previa para inversiones realizadas por residentes de fuera de la UE y de la Asociación Europea de Libre Cambio en sectores críticos y actividades que puedan afectar a la seguridad, al orden público o que involucren a inversores de naturales pública.

Portugal ha sido históricamente un país abierto al exterior, con un proceso de apertura y globalización económica que ha seguido unos ciclos y paradigmas similares a los de la economía española¹⁸. El tamaño de la economía local ha limitado las posibilidades de crecimiento y dificultado la creación de multinacionales de una dimensión destacable en la economía global¹⁹, a pesar de la fuerte concentración de la economía portuguesa en grupos reducidos de empresas en varias etapas de su historia.

En este contexto, España ha sido un mercado natural para la internacionalización de las empre-

¹⁷ OCDE (2020)

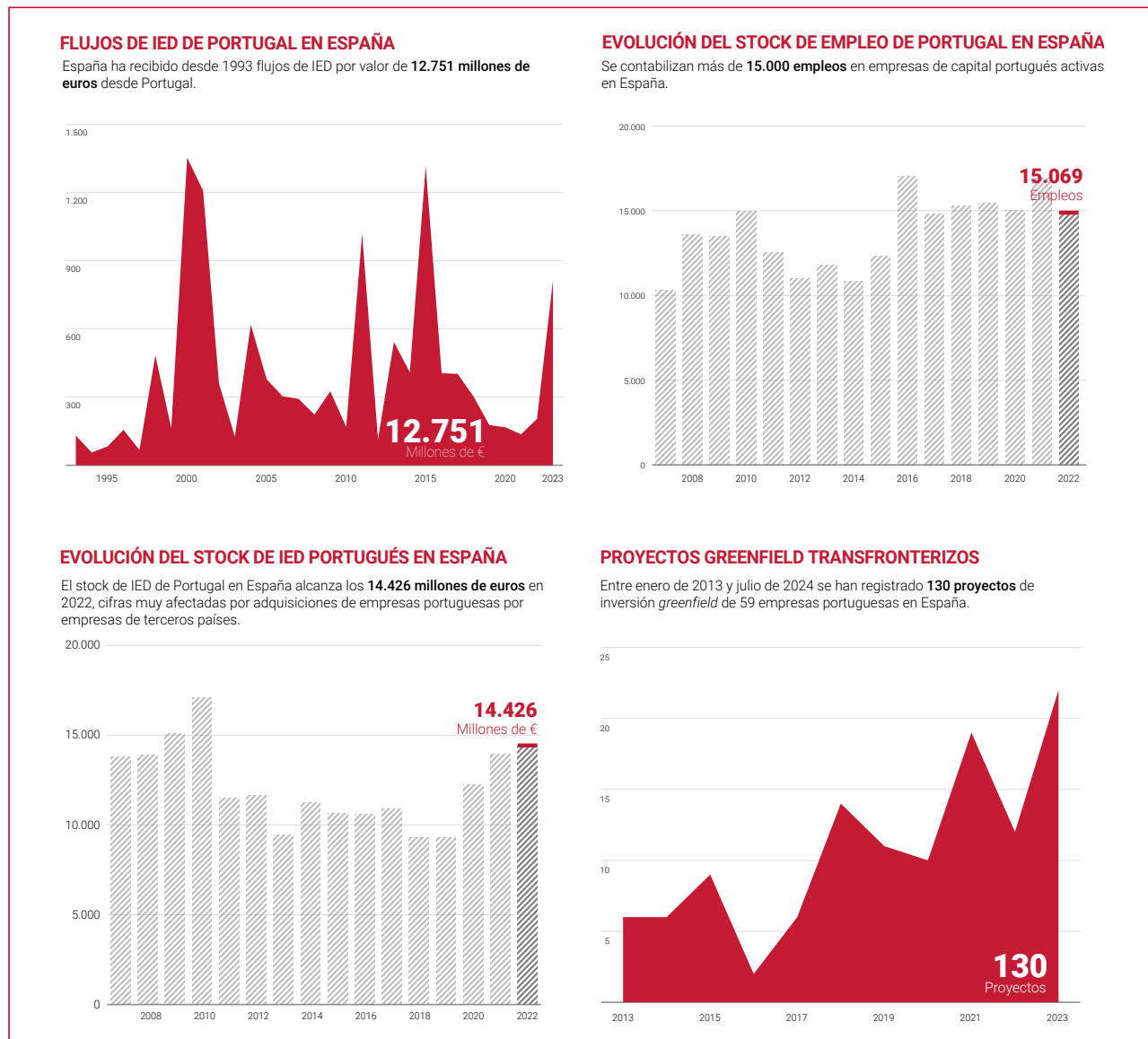
¹⁸ García, A. (2019)

¹⁹ No hay, por ejemplo, ninguna empresa portuguesa en los rankings de principales multinacionales en el mundo de la UNCTAD (2024)

sas portuguesas, situándose recurrentemente entre los principales destinos de su inversión, y no solo como un socio comercial prioritario. Las empresas portuguesas, especialmente en el sector energético, comercio, logística y distribución, y en menor medida construcción, alimentación o manufacturas²⁰, han encontrado un mercado amplio, abierto y seguro.

Gráfico 29

La inversión portuguesa* en España



Fuente: Registro de inversiones exteriores (diciembre de 2024), Orbis Crossborder Investment (octubre de 2024).

*Portugal como país inmediato de la inversión

²⁰ García, A. (2020)

Proyectos *greenfield* de empresas portuguesas en España

Si se atiende a los datos ofrecidos por Moody's²¹, entre 2013 y mediados de 2024 se han registrado 130 proyectos de inversión *greenfield* de 59 empresas portuguesas en España, con una inversión asociada de 3.960 millones de dólares y la creación estimada de 9.184 empleos. Esto supone una media de 11 proyectos al año, cifra que se ha superado con holgura en 2023 (22 proyectos). Portugal es el 14º inversor en España en cuanto a número de proyectos e inversión, 11º en empleo generado.

En 2023, último año completo, se ha marcado el máximo en cuanto a número de proyectos (22) e inversión anunciada (688 millones), aunque esta segunda cifra ya se ha superado en el comienzo de 2024 (1.515 millones en la primera mitad del año).

Un alto porcentaje de los proyectos corresponden a actividades de Retail (41,5%, muy repartidos a lo largo de la última década, destacando los últimos años los proyectos de Worten, Sonae, Parfois y Salsa), seguidos a distancia por Logística, distribución y transporte (20,8% de los proyectos, pero 55% del empleo, gracias a las inversiones de empresas como Luis Simoes o CTT Express) y Oficinas comerciales (14,6% de los proyectos, 3,4% del empleo). Aunque no son tan representativos en cuanto a número de proyectos, destacan especialmente en volumen de inversión las actividades en Energía (30,2% de la inversión, con protagonismo de EDP, Galp o TagEnergy) y en Fabricación (17,5%). Esta última también es relevante en generación de empleo, siendo responsable del 10,2% de los puestos de trabajo generados en el período.

Atendiendo a su destino geográfico, un 20,8% de los proyectos se ha dirigido a la Comunidad de Madrid, si bien su menor dimensión hace que su peso en cuanto a inversión (7,0%) y empleo (16,0%) sea inferior. Andalucía (17,7% de los proyectos, 17,8% de la inversión), Cataluña (16,9% de los proyectos, 6,6% de la inversión) y la Comunidad Valenciana (8,5% de los proyectos, 6,0% de la inversión) siguen en cuanto a atractivo para las empresas portuguesas. Destacan también en cuanto a inversión Castilla y León (11,8% del total), Murcia (8,8%) y Castilla-La Mancha (8,0%)²².

En lo que respecta a la motivación de estos proyectos, un amplio porcentaje de las empresas inversoras portuguesas señala el potencial del mercado doméstico y el acceso a mercados como los determinantes fundamentales.

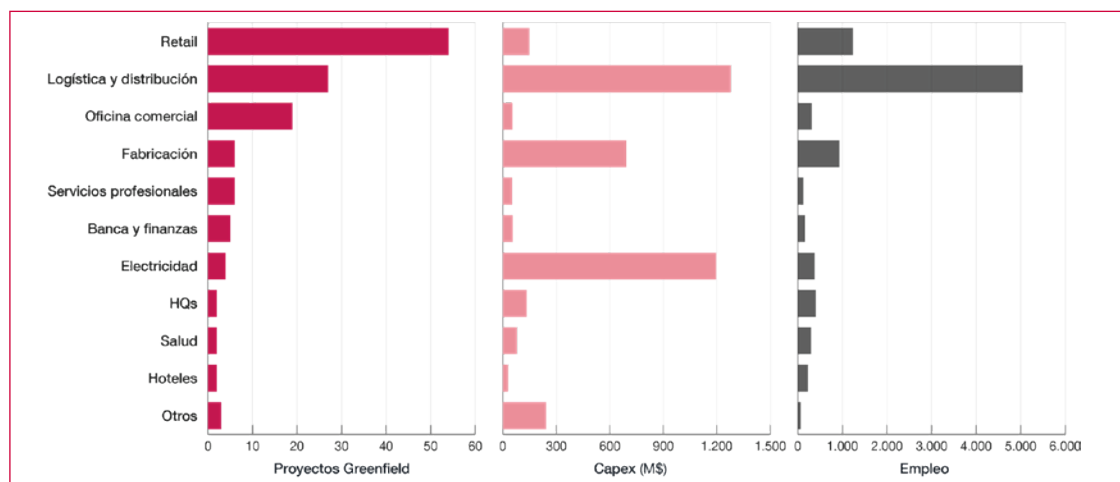
Esta misma fuente ha registrado 83 operaciones de adquisición de empresas españolas por capital o empresas portuguesas desde 2013, por un importe total de 7.259 millones de dólares.

21 Orbis Crossborder Investment - <https://orbis-ci-r1.bvdinfo.com/>. Última consulta: octubre de 2024

22 Aunque tanto esta fuente como fDi Markets han mejorado notablemente en los últimos años su capacidad de identificar proyectos transfronterizos en países como España, lo que ha tenido un impacto significativo en las cifras globales, sigue siendo patente su dificultad para monitorizar proyectos de menor dimensión entre regiones periféricas. Esto explicaría en parte la ausencia de regiones limítrofes (e.g. Galicia, Extremadura) que sin duda tienen más actividad inversora que la reflejada en los datos.

Gráfico 30

Distribución por tipo de actividad de los Proyectos *Greenfield* portugueses registrados en España, 2013-2024



Fuente: Orbis Crossborder Investment (octubre de 2024)

Flujos de inversión extranjera directa de Portugal en España

Los flujos de inversión de Portugal en España presentan una evolución muy errática. Entre 1993 y septiembre de 2024 se han registrado 12.751 millones de euros de inversión productiva bruta, una media de 398 millones anuales. Portugal es el undécimo inversor en España en términos de flujos, con un 2,1% del total. Los niveles de inversión portuguesa en España se han mantenido relativamente bajos en los últimos cinco años, habiéndose superado la cota de los 200 millones en 2022 y 2023. En 2023, último año completo, España ha recibido 823 millones de euros procedentes de Portugal, un 298% más que el año precedente, con unos niveles de inversión muy superiores a la media anual de las últimas décadas gracias a fuertes inversiones en el sector energético.

En un patrón bien diferenciado del de otros grandes inversores en España, las adquisiciones no han jugado un papel dominante en la inversión portuguesa en España. Representan un 26% de los flujos recibidos, frente a un 32% de las otras ampliaciones -inversiones adicionales de empresas portuguesas ya presentes en España y, en algunos casos, dotaciones previas a una adquisición- y al 42% de las nuevas inversiones (*greenfield/brownfield*).

Las empresas portuguesas han sido activas en el uso de ETVEs (*holdings*) en España. Se registran 11.856 millones de euros de inversión portuguesa ETVE desde 1993, prácticamente la mitad del volumen total, si bien un volumen significativo de estas inversiones se ha concentrado entre los años 2000 y 2002.

Stock de inversión portuguesa en España

Según los últimos datos ofrecidos por la UNCTAD²³, los inversores portugueses mantenían a finales de 2023 un stock de 69.041 millones de dólares en el exterior. A pesar de la recuperación registrada en los últimos cinco años, estas cifras se mantienen todavía por debajo de los máximos marcados en 2013 (-3,4%). Según los datos del Banco de Portugal, los países de la Unión Europea concentran un 71% del stock portugués en el exterior (75% en Europa en su conjunto), a considerable distancia de África (11%), América (10%) o Asia (2,95).

23 UNCTAD (2024)

El Registro de Inversiones español ofrece la visión espejo de esas cifras, si bien por su metodología permite hacer una distinción de la inversión portuguesa en España según el papel de Portugal como país de origen último de la inversión o como país de tránsito (esta última sigue el mismo principio que los datos del Banco de Portugal). Así, Portugal, como país de origen último de la inversión, alcanzó los 14.426 millones de euros de posición inversora en España en 2022²⁴ (inversión productiva, no-ETVE), un 2,6% del stock total en el país.

Tras un incremento interanual del 3,6%, en 2023 Portugal se sitúa con 14.426 millones de euros como el noveno país inversor en España en términos de stock, séptimo inversor europeo (no teniendo en cuenta en ambos casos las inversiones circulares, correspondientes a filiales de empresas españolas en el exterior). A pesar de la fuerte recuperación en los últimos cinco años (+56%) estas cifras son todavía un 16% inferiores a las que se registraban en 2010 (17.107 millones, el 5,4% del total), con un impacto en la evolución de las cifras desde entonces muy marcado por la adquisición de participaciones de empresas portuguesas con importantes activos en España, como ha sido el caso de EDP, por empresas de terceros países. Resulta interesante además ver cómo en los últimos años el Registro de Inversiones ha realizado un profundo ajuste de los datos de inversión portuguesa en España desde 2011, justamente por los cambios de titularidad de las participaciones foráneas en empresas como la anterior: en 2018 el Registro asignaba 2.868 millones de euros a Portugal en 2016, frente a los más de 10.000 millones que figuran en la actualidad para ese año.

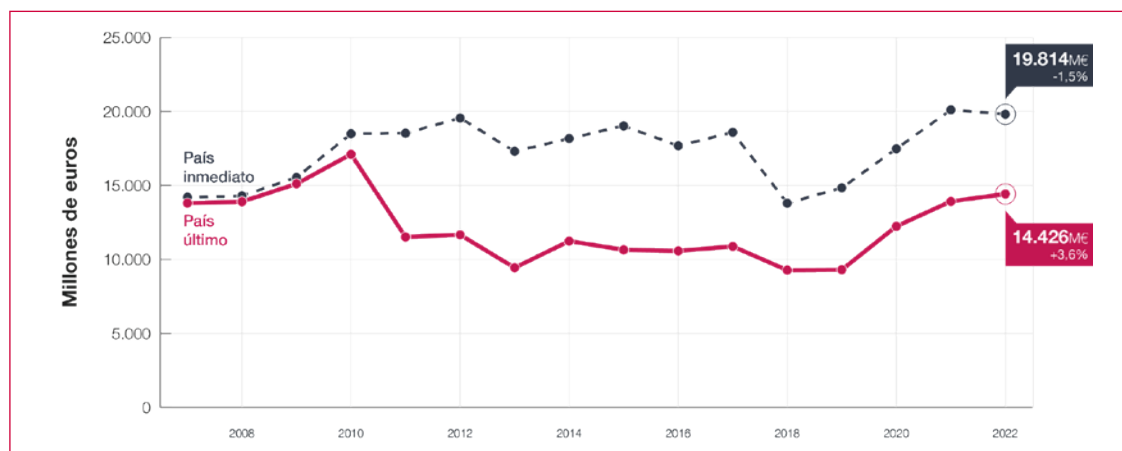
Por el contrario, si se tiene en cuenta el país inmediato por el que llega la inversión a España, Portugal alcanza los 19.814 millones en 2022, un 3,6% del total, tras un descenso del 1,5% en ese año. Portugal sería así el décimo inversor en España, octavo europeo. Como se puede ver en la siguiente figura, a partir de 2011 divergen ambos criterios, pero sin un incremento significativo del stock. El papel de Portugal como canalizador de inversión desde terceros países hacia España tiene más que ver con la pérdida de control nacional de empresas portuguesas con importantes activos en España que con un papel activo del país como *hub* internacional de inversiones, como pueda ser el caso de Países Bajos o Luxemburgo, los primeros inversores en España según este criterio de inversor inmediato. Según los últimos datos, un 20% de la inversión que llega a España a través de Portugal corresponde a capital final chino, 7,0% brasileño y 5,9% británico.

Comparando las cifras de stock atendiendo al país último y al país inmediato (aquel por el que pasa la inversión antes de llegar a España) se observa cómo las empresas de Portugal controlan su stock en España eminentemente de forma directa (88% del total), aunque se identifica alguna inversión a través de algún hub de tránsito como Luxemburgo (11,8%) en Suministro de energía y en Servicios de comidas y bebidas.

²⁴ El Registro de Inversiones obtiene los datos de stock de las memorias anuales presentadas por las empresas. Éstas disponen de siete meses para presentarlas tras cerrar su contabilidad anual (muchas lo hacen en junio), que, unido al tiempo necesario para el tratamiento y normalización de datos, hace que pasen 18 meses desde la finalización del ejercicio hasta la publicación, y de ahí que los últimos datos disponibles sean de 2022.

Gráfico 31

Evolución de la posición inversora de Portugal en España según los criterios de país último y país inmediato, No-ETVE, Millones de €



Fuente: Registro de inversiones exteriores (septiembre de 2024)

Empleo ligado al stock de IED portuguesa en España

En lo que respecta al empleo asociado a dicha inversión, volviendo al criterio de Portugal como país último, en 2022 se registraban 15.069 empleos ligados a inversiones portuguesas en España, un 12,2% menos que el año precedente, con un ajuste muy localizado en *Restaurantes y puestos de comidas*. Tras la caída registrada los años posteriores a la crisis financiera, los niveles de empleo de empresas portuguesas en España se han mantenido relativamente estables alrededor de los 15.000 empleos, habiendo alcanzado su máximo en 2016 (17.240 empleos).

Con un 0,8% del empleo generado por la IED en España en 2022, Portugal es el decimosexto país que más empleo local genera, habiendo sido superada por Canadá en el último año. Con todo, los niveles de empleo ligados a la inversión portuguesa en España son un 44% superiores a los que se presentaban en 2007, primer año para el que el Registro ofrece datos.

El *Comercio al por menor* concentra un 36,5% del empleo portugués en España (5.500 empleos en 2022), seguido por *Servicios de comidas y bebidas* (1.932 empleos, el 12,8%, a pesar del fuerte descenso en el último año en el empleo en *Restaurantes y puestos de comida*), *Comercio al por mayor e intermediarios* (1.598 empleos, 10,6%, con una mayor representación de comercio al por mayor de perfumería, de combustibles y de productos químicos), *Venta y reparación de vehículos* (1.146 empleos, 7,6%) y *Suministro de energía* (972 empleos, 6,5%).

Filiales portuguesas en España

El Instituto Nacional de Estadística español²⁵ indica que en 2022 operaban 14.209 filiales de empresas extranjeras en España en los sectores de *Industria, Comercio y otros Servicios de mercado no financieros*, un 3,7% menos que el año precedente.

Al igual que en el caso portugués, aunque estas filiales extranjeras apenas representan un 0,5% del total de empresas en España en los sectores analizados por el INE, su impacto en el país es muy significativo, siendo responsables de un 28,7% de la cifra de negocios, del 24,8% de los gastos

25 INE FILINT (2024)

de personal o del 41,8% de las exportaciones españolas dicho año. Estas empresas además han demostrado una recuperación tras la crisis financiera más dinámica que las del conjunto nacional, especialmente en lo que a empleo se refiere: en 2022 empleaban a 2,12 millones de personas, un 76% más que en 2008 (un incremento de más de 910.000 empleos), habiendo incrementado su peso sobre el total del 10,8% al 15,3% ese último año.

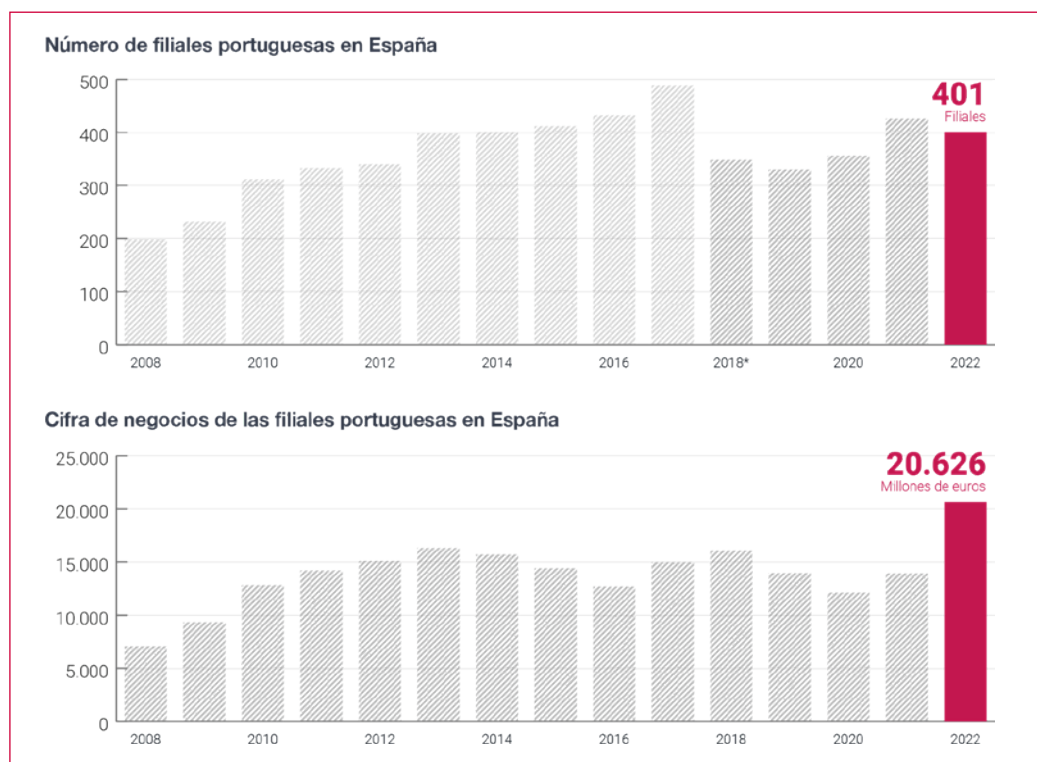
Si se atiende a su origen geográfico, se puede apreciar una fuerte concentración tanto en lo que respecta a su número como a su cifra de negocios. Apenas 10 países concentran el 77% de las filiales y el 86% de su cifra de negocios. La amplia mayoría de las empresas con filiales en España se localizan en Europa (77,2%), con un peso significativo de la Zona Euro (54,9%). Los países que aportan un mayor número de filiales incluyen a Alemania (11,7% del total), Francia (11,6%), Estados Unidos (11,1%) y Reino Unido (10,2%).

En 2022 Portugal es origen de 401 filiales extranjeras en España, un 2,8% del total. Con estas cifras, Portugal se sitúa como el octavo país europeo en cuanto a número de filiales en España, noveno en cómputo general, posición que ha mantenido en los últimos años. Su evolución ha sido notable en cualquier caso en el período en el que los datos permiten comparativas (2008-2022), más que duplicando sus registros en ese período (+102,5%), levemente por encima del incremento del número de filiales total.

Estas filiales portuguesas son responsables de 19.295 empleos directos en España, un 0,9% del total registrado en filiales de empresas extranjeras. Son también responsables de 20.626 millones de euros de cifra de negocios (2,8% del total de las filiales extranjeras en España) o de 2.232 millones de exportación (1,1% del total).

Gráfico 32

Evolución de las principales variables de las filiales portuguesas en España



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – Estadística de Filiales Extranjeras (2010-2024)

* Cambio metodológico en 2018 que afecta fundamentalmente al número de filiales (empleo a partir de ese año de la Unidad Estadística Empresa)

Análisis granular de las filiales portuguesas en España

Otras fuentes privadas como SABI²⁶ son algo más generosas en sus registros en los sectores analizados y en su definición de empresas extranjeras, cifrando en el 1,83% de total de las empresas censadas en su base de datos aquellas con al menos una matriz extranjera a finales de 2022. Al igual que en el caso del INE, a pesar de que esta presencia pueda parecer poco relevante, estas compañías generan casi el 20% de los ingresos totales en 2022 y proporcionan aproximadamente el 12% del empleo. También es similar su caracterización por origen geográfico, con Alemania, Países Bajos y Reino Unido liderando (13,5% de las empresas) y Portugal en la novena posición, octava europea, con el 3,2% del total.

Lo interesante de los datos ofrecidos por SABI-Informa²⁷ es que permiten un análisis más granular de dichas empresas. Ampliando la definición de empresas de capital extranjero a aquellas con un propietario global último (*global ultimate owner*) portugués, o aquellas con al menos un accionista portugués que controle un 10% o más de la empresa, se identifican 1.241 empresas bajo control portugués en España en octubre de 2024 (un 3,6% del total de empresas de capital extranjero bajo ese criterio). Aunque se pueden identificar empresas con fecha de constitución desde 1930, la presencia de empresas portuguesas empieza a ser notoria en España a partir de la década de los 80 (70 empresas establecidas esa década siguen activas en la actualidad, el 5,6% del total), en una serie creciente que culmina con las 380 empresas constituidas entre 2010 y 2019 (30,6% del total). No obstante, las empresas creadas entre 1990 y 1999 son las que tienen un mayor impacto en el empleo registrado en la actualidad (25,7% del total), y las de la década siguiente en la facturación del último año (37,9%).

La Comunidad de Madrid concentra el mayor número de empresas controladas por capital portugués (38,6% del número de empresas, 29,5% del empleo), seguida por Galicia (15,9% y 9,9%, respectivamente), Cataluña (11,5% y 15,4%) y Andalucía (9,8% de las empresas y 6,1% del empleo).

En su amplia mayoría se trata de compañías en el sector servicios (68,7%) e industriales (20,8%), si bien el peso de estas últimas en cuanto a facturación (48,2%) es considerablemente superior. El sector de la construcción supone un 5,5% de las empresas, mientras que el sector primario supone el 5,0%, con menor representación incluso en términos de empleo e ingresos de explotación.

Profundizando en el desglose sectorial, destaca la presencia de sociedades de *Comercio al por mayor* (20,4% del total; aquí se incluyen empresas destacadas como Galp, Grupo Cuñado, Atlantic Oil Star o Worten), *Servicios empresariales* (13,1%; SABI incluye aquí a empresas como Interce-ment, Caetano Automotive o Preven Control), *Energía* (9,5%, incluyendo a EDP, Hidrocantábrico o Viesgo) e *Intermediación financiera* (7,2%). Aunque no destacan en número, es significativa la aportación en cuanto a empleo de *Comercio al por menor* (21,6%, el sector más relevante a este respecto, con empresas como Modelo Continente -Sonae-, Druni, Arenal Perfumerías, Woten o Dismoda -Parfois-), *Otro tipo de industria* (10,8% del empleo, tercero, destacando BA Glass, Sonae Arauco, Navigator Tissue o Amorim) y *Transportes* (6,8%, quinto, incluyendo la actividad de Luis Simoes, Ribeirotrans o Zolve). *Energía*, *Comercio al por mayor* y *Comercio al por menor* destacan por su parte en cuanto a facturación en el último año.

²⁶ Informa (2023)

²⁷ SABI - <https://sabi.informa.es/> . Última consulta: octubre de 2024

Conclusión

Portugal y España constituyen un buen ejemplo de la importancia que la proximidad geográfica, conocimiento mutuo e infraestructuras tienen en los niveles de inversión transfronteriza, factores que han ganado relevancia desde el inicio de la pandemia del coronavirus.

España sigue siendo uno de los grandes inversores en Portugal. Desde la perspectiva portuguesa, España se mantiene entre los principales inversores en el país, junto a economías con una fuerte tradición como países de tránsito en Europa, como son Países Bajos y Luxemburgo, y a otras grandes economías europeas. Desde la perspectiva española, Portugal ha perdido cuota como destino de las inversiones españolas desde 2010 por la mayor diversificación geográfica de sus empresas al salir al exterior, pero sigue manteniéndose entre los 10 principales destinos en prácticamente todas las variables analizadas. Es además significativo que Portugal siga concentrando uno de los mayores volúmenes de filiales españolas en el exterior, y que la dimensión media de éstas sea menor a la registrada en otros mercados a priori más atractivos por su tamaño, indicio de que es un país accesible también para empresas de tamaño mediano. Los datos de motivaciones de los proyectos *greenfield* transfronterizos hacen énfasis en esa proximidad al mercado y a sus clientes como factores clave.

La inversión española en Portugal ha mostrado un comportamiento dinámico en los últimos años, especialmente en proyectos *greenfield*. Entre 2019 y 2023 se registró una media de 76 proyectos anuales, con una inversión media cercana a los 2.000 millones de dólares y la generación de más de 4.500 empleos al año, cifras significativamente superiores a la media de la década precedente. Esta tendencia se ha visto reflejada también en los flujos de inversión, que alcanzaron los 666 millones de euros en 2023, un 36% más que el año anterior, con perspectivas de superar esta cifra en 2024 tras registrarse 584 millones en los tres primeros trimestres del año. Los inversores españoles han sido particularmente activos en comercio minorista, sector hotelero, y manufacturas.

Las empresas portuguesas, por su parte, también se han guiado por un fuerte criterio de proximidad y vínculos históricos. España en particular han sido un mercado natural para su internacionalización, situándose entre los principales destinos de su inversión. Desde la perspectiva española, habida cuenta de la diferencia de dimensión de sus economías, la inversión portuguesa no es tan representativa, con una pérdida significativa de peso desde 2010. Parte de esa pérdida se explica por la venta de participaciones de empresas portuguesas con fuerte presencia en España a multinacionales extranjeras, que además han causado variaciones notables en la asignación de stock en los últimos años.

Es destacable el dinamismo mostrado por la inversión portuguesa en España en los últimos años, particularmente en lo que respecta a proyectos *greenfield*. El año 2023 marcó un máximo histórico con 22 proyectos anunciados y 688 millones de dólares de inversión prevista, cifras que ya se han superado en la primera mitad de 2024 con 1.515 millones comprometidos. Este renovado interés contrasta con unos flujos de inversión, que se han mantenido relativamente reducidos en el último quinquenio, superando la cota de los 200 millones de euros únicamente en 2022 y 2023. Los 823 millones se sitúan notablemente por encima de la media histórica anual de 408 millones. Los inversores portugueses han sido especialmente activos en *retail*, logística y distribución, así como en el sector energético, donde empresas portuguesas han anunciado inversiones significativas que representan el 30% del volumen total comprometido en la última década, protagonismo que también se aprecia en los datos de flujos del Registro.

Gráfico 33
Tabla resumen de las relaciones inversoras bilaterales

	INVERSIÓN ESPAÑOLA EN PORTUGAL						INVERSIÓN PORTUGUESA EN ESPAÑA				
	Valor 2014	2023*	Variación	CAGR	Evolución 2014-2023*		Valor 2014	2023*	Variación	CAGR	Evolución 2014-2023*
Stock posición inversora <i>Registro de inversiones</i> <i>Millones de euros</i>	18.492	22.379	21,0%	2,4%			11.241	14.426	28,3%	3,2%	
Stock de empleo <i>Registro de inversiones</i> <i>Empleos</i>	104.573	90.269	-13,7%	-1,8%			10.970	15.069	37,4%	4,0%	
Flujos de inversión productiva bruta <i>Registro de inversiones</i> <i>Millones de euros</i>	887	621	-30,0%	-3,9%			414	172	-58,4%	-9,3%	
Proyectos greenfield anunciados <i>Orbis Crossborder Investment</i> <i>Número de proyectos</i>	16	99	518,8%	22,4%			6	22	266,7%	15,5%	
Inversión greenfield anunciada <i>Orbis Crossborder Investment</i> <i>Millones de dólares</i>	640	3.910	510,6%	22,3%			89	688	674,7%	25,5%	
Empleo greenfield anunciado <i>Orbis Crossborder Investment</i> <i>Empleos anunciados</i>	1.016	6.522	541,9%	22,9%			428	1.761	311,4%	17,0%	
Filiales españolas/portuguesas <i>INE FILINT/FILEXT</i> <i>Número de filiales</i>	402	379	-5,7%	-0,7%			401	401	0,0%	0,0%	
Facturación filiales españolas/portuguesas <i>INE FILINT/FILEXT</i> <i>Millones de euros</i>	9.073	15.682	72,9%	7,1%			15.715	20.626	31,3%	3,5%	
Empleo filiales españolas/portuguesas <i>INE FILINT/FILEXT</i> <i>Empleos</i>	33.662	48.232	43,3%	4,6%			18.013	19.295	7,1%	0,9%	

* 2023 o último año disponible (2022 en el caso de la posición inversora, empleo y datos de filiales)

7.

Las Inversiones Españolas en el Alto Miño Portugués. Una Aplicación del Paradigma Ecléctico de las Inversiones Internacionales

Vítor Corado Simões. ADVANCE/ISEG Research, ISEG, Universidad de Lisboa, Portugal

Sumario

En el distrito de Viana de Castelo (Portugal) se ha registrado un importante montante de inversiones de empresas españolas, sobre todo para la fabricación de componentes de automóviles. En este Cuaderno de internacionalización ibérica se analizan las motivaciones de estas inversiones transfronterizas. Para eso, hemos buscado recurso al paradigma ecléctico de las inversiones internacionales, propuesto por John Dunning, y también designado por paradigma OLI, de ownership, location y internalisation.

Dichas inversiones están fuertemente vinculadas a la proximidad de la gran planta del grupo Stellantis en Vigo (España) y a las ventajas de localización existentes en el Alto Miño portugués.

Estas ventajas son de muy distinta índole. En primer lugar, las capacidades específicas de las empresas inversoras, no solo con respecto a la dimensión tecnológica y productiva, sino también en el entendimiento de las necesidades de la empresa Stellantis y sus activos relacionales vinculados a la inserción en la cadena de valor, especialmente la confianza con el constructor y con otras empresas miembros de dicha cadena y el conocimiento de su funcionamiento práctico. En segundo, la proximidad geográfica y la vecindad, basada en una historia compartida, lenguas similares y la presencia común en la Unión Europea. Pero para que este potencial se haya convertido en una ventaja real ha sido determinante la existencia de costes laborales más bajos en Portugal las ventajas de dual sourcing, entendido como la existencia de dos unidades distintos de la misma empresa, ubicadas en localizaciones próximas, pero en países distintos, para suministrar a un mismo cliente final y la proactividad de los alcaldes portugueses dinamizando tres ventajas adicionales (menores costes de los terrenos, apoyo a la instalación y disminución o la eliminación de impuestos locales). Finalmente, hay ventajas de internalización, esto es, de explotación interna a la empresa de sus capacidades específicas en distintas localizaciones; la transacción de las ventajas específicas de empresa con entidades externas no tiene sentido en el marco de la cadena de valor del automóvil.

Agradecimientos. Agradezco a Gonzalo Solana por la invitación para escribir un artículo sobre las inversiones directas entre los países ibéricos y los comentarios al texto. Agradezco a Miguel González-Loureiro por la sugerencia de aplicar el paradigma OLI a las inversiones transfronterizas de empresas españolas en el Alto Miño portugués, la cual ha venido al encuentro de mis propias reflexiones. Estoy muy agradecido a Miguel González-Loureiro y a Cristina López-Duarte por sus revisiones de la ortografía de un primer borrador de este artículo, así como por las discusiones sobre el tema y contenido del artículo. El intercambio con ambos contribuyó para aclarar el ejercicio de aplicación del paradigma OLI. Mi gratitud se extiende también a Nuno Crespo, por la cooperación en el proyecto, a José Molero y a Juan Durán, por sus comentarios y sugerencias, y a Dinis Macedo por el apoyo de investigación. Agradezco, finalmente, a la Administración de ICEP y a Joana Neves el ok para la publicación de este artículo.

Introducción: El marco de análisis

Los datos del Banco de Portugal indican que el principal origen del *stock* de inversión directa extranjera (IDE) en Portugal es España, que al final de 2024 concentraba un 20% del total, con base en el criterio de la contraparte inmediata¹ (Banco de Portugal, 2025). Aunque una parte de las inversiones españolas sea, a su vez, proveniente de terceros países (esto es, España actúa también como intermediario en el flujo de inversión [Banco de Portugal, 2025]), los datos estadísticos ponen de manifiesto que la inversión española en Portugal tiene una dimensión significativa. Eso no es sorprendente teniendo en cuenta la contigüidad geográfica entre los dos países y el hecho de que ambos han entrado en la Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea (UE), al mismo tiempo. Sin embargo, se hace necesario focalizar el análisis en algunos aspectos específicos de tal inversión que merecen un estudio más profundo.

En 2024 coordiné un proyecto para AICEP, la agencia para las inversiones y el comercio exterior de Portugal, desarrollado con base en una encuesta de las subsidiarias industriales españolas en Portugal. Entre otros hallazgos, esta investigación ha permitido identificar tres aspectos geográficos interesantes de las inversiones directas españolas en Portugal (IDEsp). El primero es que en una parte significativa de los distritos portugueses que hacen frontera con España no hay o casi no hay subsidiarias manufactureras españolas; hablamos de los distritos del nordeste de Portugal (Vila Real, Bragança y Guarda), que tienen frontera directa con Castilla y León. El segundo se refiere a las inversiones de empresas agrícolas españolas, ubicadas principalmente en Extremadura y en Andalucía, en la región portuguesa del Alentejo; estas inversiones tienen una dimensión significativa y su propósito principal es aprovechar las condiciones proporcionadas por el gran embalse de Alqueva, en la orilla portuguesa del río Guadiana, cerca de la frontera con el sur de Badajoz, sobre todo para la olivicultura y el almendral intensivos. El tercero corresponde a las importantes inversiones de empresas españolas en el Alto Miño portugués (distrito de Viana do Castelo)².

A nuestro juicio, este último es un caso sumamente interesante, porque se refiere a inversiones manufactureras, sobre todo en el sector de componentes para automóviles, que han contribuido de forma importante a cambiar la estructura de actividad de una región tradicionalmente agrícola y de servicios, en la que la actividad industrial, con excepción de la construcción naval y la industria del papel, era reducida. Consecuentemente, este artículo se centra en las inversiones manufactureras transfronterizas para la fabricación de componentes de automóviles en el distrito de Viana do Castelo. Dichas inversiones están, como mostraremos más adelante, fuertemente vinculadas a la proximidad de la gran planta del grupo *Stellantis* en Vigo. Han sido realizadas por grupos españoles, sobre todo gallegos, y también por subsidiarias españolas de empresas multinacionales³. Es importante subrayar que se trata de inversiones directas y no de relaciones de subcontratación, sin inversión, como es el caso, por ejemplo, con las cadenas de valor de *Inditex* en el Norte de Portugal.

Este artículo se enmarca en una tradición de estudios sobre inversiones directas transfronterizas, que se ha desarrollado a partir de las inversiones de compañías de Estadios Unidos en Canadá y de las inversiones entre países vecinos europeos tras la creación de la CEE. Nuestro propósito no

1 Con el enfoque en el criterio del inversor final (i.e., considerando inversiones indirectas), la posición de España se reduce a un 15%, aunque mantiene la primera posición.

2 Existe una correspondencia plena entre el distrito de Viana do Castelo y la región NUTS III designada por Alto Minho (Alto Miño, en español). Por eso, utilizaremos indistintamente las dos designaciones (Alto Miño y distrito de Viana do Castelo)

3 Es importante notar, todavía, que hay otras inversiones manufactureras gallegas en Portugal, como es el caso de Megasa (industrias metálicas y siderurgia), que ha adquirido la ex-Siderurgia Nacional, con establecimientos fabriles en Maia (cerca de Porto) y Seixal (cerca de Lisboa, en la orilla sur del Tajo).

es mapear ni caracterizar dichas inversiones. Es sobre todo comprender la lógica subyacente a las inversiones manufactureras españolas de la industria automóvil en Alto Miño, con base en la teoría de las inversiones directas internacionales. Reflexionando sobre el fenómeno, nos ha quedado claro que el marco más apropiado para el análisis de las motivaciones para explicar dichas inversiones es el paradigma ecléctico, también conocido como paradigma OLI (*Ownership, Location, Internalisation*), planteado y varias veces revisado por John Dunning.

Para comprender mejor el entorno de estas inversiones, es importante proceder a un análisis introductorio, de carácter histórico, cultural y sociológico que permita al lector comprender la naturaleza especial de las relaciones entre las dos orillas del río Miño y los vínculos establecidos entre sus poblaciones y sus economías. Este enfoque permite poner en perspectiva el acercamiento observado en nuestros días, en el marco de la integración europea, en especial la creación de un mercado único europeo.

Consecuentemente, este trabajo se desarrollará en cinco partes distintas. En la primera se plantea una breve introducción histórica que pone de manifiesto no solo los orígenes comunes, sino también los desarrollos más recientes. La segunda ofrece un panorama económico, con referencia especial a la economía gallega y a las inversiones directas de las empresas gallegas en el exterior. La tercera se dedica a la presentación del marco teórico, explicando los aspectos más relevantes del paradigma OLI: *ownership*, esto es, ventajas específicas de la empresa; *location*, correspondiendo a ventajas de la localización; e *internalisation*, correspondientes a las ventajas de explotación interna a la empresa de sus ventajas específicas en distintas localizaciones. La cuarta parte se centra en la aplicación del paradigma OLI como modelo explicativo de las inversiones españolas, directas e indirectas, en la industria del automóvil en Alto Miño. El trabajo termina con una síntesis a modo de conclusión.

Perspectiva Histórica:

Proximidad, aislamiento y acercamiento Galicia-Portugal

Ramón Villares (2022), en un pequeño, pero magnífico, libro titulado *Galiza-Terra Irmã de Portugal*, presenta una visión muy interesante sobre las relaciones y las afinidades entre Galicia y Portugal. Curiosamente el título deriva de un poema del escritor portugués Teixeira de Pascoaes: “*Galiza, terra irmã de Portugal/Que o oceano abraça longamente*”.

El punto de partida es, para Villares (2022), la Gallecia Romana, que, a su juicio, ha continuado en el reino suevo. La separación entre Galicia y lo que sería más tarde Portugal ocurre en la primera mitad del siglo XII, cuando Alfonso VI de León, buscando el apoyo francés, después del fracaso en la batalla de Zalaca (1086) contra los ‘moros’, decide el matrimonio de sus hijas Urraca y Teresa con dos miembros de la nobleza de Borgoña, Raimundo y Enrique, respectivamente. A Raimundo y Teresa se les atribuyó la administración del Condado Portucalense, que integraba no sólo las tierras de Entre Duero y Miño sino también el territorio al sur del río Duero. Como subraya Mattoso (2006), “Enrique rindió cuentas ante Alfonso VI y no ante Raimundo”. En 1109 Urraca fue coronada reina de León, mientras que Teresa y Enrique intentaron convertir el Condado Portucalense más autónomo de cara a Galicia y a León (Valdeón, Pérez y Juliá, 2022). Después de la muerte de Enrique en 1112, su hijo Afonso Henriques se erigió en conde, si bien era su madre quien dirigía el Condado. La creación del reino de Portugal se desarrolla a partir de 1127, cuando Afonso Henriques toma la posición de los nobles de Entre Douro y Miño, enfrentándose a la nobleza gallega, sobre todo a los Trava, que apoyaban a su madre, Teresa, como condesa. Con la victoria en la batalla de San Mamede, en 1128, Afonso Henriques ha consolidado su autonomía y el dominio del

Condado. Posteriormente, en 1137 prestó homenaje a su tío, Alfonso VII de León, confirmando de hecho su independencia respecto a su madre. Dicha independencia ha sido considerada por Sánchez Albornoz (1957/2021) como un “azar inexplicable”, lo que es cuestionado por Villares (2022).

Es interesante subrayar dos aspectos en este proceso. Primero: el hecho de que, por la vía de relaciones feudales, Afonso Henriques tuviera tierras y castillos, sobre todo en la orilla derecha del Río Limia, territorios que posteriormente se vio obligado a conceder a Fernando II de León⁴. Segundo: la independencia de Portugal no implicó una ruptura con la nobleza gallega. De hecho, entre los siglos XII y XIV varios nobles gallegos desempeñaron funciones muy importantes en la corte portuguesa (Pizarro, 2010; Calderón-Medina y Ferreira, 2014).

Esta observación conecta también con el hecho de que Galicia ha sido históricamente una “tierra de despedida”. Fruto de las dificultades internas, los gallegos tradicionalmente han demandado otros horizontes. La diáspora gallega se desarrolló con la colonización española en Sudamérica y se intensificó (sobre todo hacia Cuba, Argentina y Brasil) en los siglos XIX e inicios de XX. Los migrantes gallegos también se dirigieron hacia Portugal, durante el siglo XVIII, especialmente hacia Lisboa (Villares, 2022). No obstante, Galicia y Portugal permanecieron ‘de espaldas’ hasta principios del siglo XX, momento en el que tuvo lugar una aproximación bajo el liderazgo gallego, sobre todo por vía cultural, subrayando los vínculos lingüísticos e históricos existentes, particularmente con el Norte de Portugal. Así se entienden las referencias de Rosalía de Castro a Luís de Camões (Castro, 1880) y del nacionalista gallego Vicente Risco (1919) a Portugal como país hermano, no *extranxeiro*. Para Villares (2022: 96) esta idea de Portugal como referencia ha contribuido a la “construcción de la identidad moderna de Galicia”.

El proceso de democratización y la definición de las Comunidades Autónomas en la España postfranquista facilitaron a Galicia nuevas posibilidades de afirmación social y cultural y desarrollo económico. Estas se han incrementado con la adhesión simultánea, en 1986, de España y Portugal a la entonces designada como Comunidad Económica Europea y, después, a la Unión Europea. La integración europea ha impulsado la internacionalización de las empresas gallegas, al tiempo que ha establecido un nuevo marco de colaboración entre Galicia y el Norte de Portugal, plasmado por ejemplo en el programa *Interreg*, en las Agrupaciones Europeas de Colaboración Regional (*European Groupings of Territorial Cooperation - EGTC*) y en la formación de la Euro-región Galicia – Norte de Portugal. Así, los flujos comerciales y de inversiones no solo entre los dos países, sino también más específicamente entre Galicia y el Norte de Portugal, se han desarrollado significativamente.

Esta aproximación histórica permite comprender mejor las raíces comunes y las conexiones históricas, lingüísticas y culturales entre las regiones ubicadas en las dos orillas del río Miño. El Miño tiene un rol paradójico: el río separa países, pero simultáneamente une poblaciones e intereses económicos, más aún en el momento actual en que resulta muy sencillo cruzarlo. La perspectiva histórica proporciona una base para entender el entorno de las relaciones entre los agentes económicos de Galicia y del Norte de Portugal en los últimos 40 años, relaciones que se iniciaron antes de 1986, atendiendo a la expectativa de una futura integración. Este tema se abordará en la siguiente sección.

⁴ Esto ha resultado del hecho de que, en 1169, Afonso Henriques en un infeliz movimiento de retirada después de fallar su intento de conquistar Badajoz a los moros, cayó de su caballo y fue hecho prisionero por Fernando II de León, que estaba también involucrado en la lucha por Badajoz. Fernando II lo ha libertado bajo la condición de abandonar las tierras y castillos que tenía en la orilla norte del Limia, lo que, además, ya había prometido hacer por tratado anterior, pero nunca plenamente cumplido.

Las inversiones manufactureras españolas en el Alto Miño: Perspectiva General

Observamos actualmente una interesante dinámica cooperativa, en distintos planos, entre actores económicos ubicados en Galicia y el Norte de Portugal. Como se ha mencionado anteriormente, nuestro propósito es estudiar la inversión española en el distrito de Viana do Castelo, correspondiente a la orilla portuguesa del Miño, particularmente en la industria de suministros para la industria automóvil. A tal efecto, es importante plantear, de forma general, el marco en lo cual dicha inversión ocurre.

La información estadística sobre la Paridad de Poder de Compra (PPC) *per cápita* indica que en 2023 el poder adquisitivo por individuo era en Galicia €5.800 superior al registrado en el Norte de Portugal⁵ : €31.900 frente a €26.100 (Eurostat, 2025). Cabe destacar que ambas regiones se sitúan, a su vez, en los últimos puestos de la clasificación en sus respectivos países. Es interesante notar que, considerando el PPC de 2020 como 100, el crecimiento relativo ha sido algo superior en Galicia (139) que en el Norte de Portugal (131).

La dimensión y la dinámica de los grupos industriales gallegos son indiscutiblemente superiores a las de sus contrapartes del Norte de Portugal. Entre los principales actores empresariales ubicados en Galicia destacan el grupo *Inditex* y la planta del grupo *Stellantis* en Vigo. Ambos constituyen la cabecera de relevantes cadenas de valor, que se extienden también al Norte de Portugal. Sus efectos en el plano de las inversiones directas transfronterizas son no obstante distintos. Mientras que la influencia de *Inditex* se ejerce sobre todo a través de relaciones de subcontratación y no tanto por inversiones directas⁶, varios proveedores de *Stellantis* han realizado inversiones manufactureras en el distrito de Viana do Castelo, aprovechando las ventajas de localización ofrecidas por la región y su proximidad a la referida planta, ya que *Stellantis* obliga a sus proveedores principales, conocidos como *tier 1*, a localizarse en un entorno próximo de tiempo de viaje en camión para garantizar las entregas según la filosofía justo a tiempo y la ausencia de potenciales roturas de stock.. Aunque no todas las empresas sean proveedores *tier 1* directas de *Stellantis*, es relevante destacar que las estadísticas por NUTS III indican que un 8,7% de las 350 empresas de componentes automóviles portuguesas están ubicadas en el Alto Miño (AFIA, 2024). Esto no puede ser disociado ni del efecto *Stellantis* ni de las inversiones provenientes, directa o indirectamente, de España.

Curiosamente, una de las principales inversiones transfronterizas inmediatamente anteriores a la integración de los dos países en las comunidades europeas fue la adquisición del grupo cementero gallego *Corporación del Noroeste* por la portuguesa *Cimpor*⁷. La lógica de la inversión era entrar en el mercado gallego al objeto de evitar que el competidor gallego lo hiciera en Portugal. Sin embargo, hoy el sentido del flujo de inversión es distinto, siendo mucho más importantes las inversiones de Galicia hacia Portugal que a la inversa.

Dichas inversiones conllevan niveles más altos de empleo que de capital. De hecho, según el *Informe Ardán 2024*, Portugal concentra solamente el 1,1% del total de los flujos de salida de inversión bruta de Galicia en el exterior para el total del período 2013-2023 (González-Loureiro *et al.*, 2024). No obstante, su impacto suele ser muy superior en términos de empleo. Haciendo un ejercicio sencillo de comparación, estimamos que el empleo de las subsidiarias manufactureras de origen

5 El Norte de Portugal incluye las siguientes ocho áreas NUTS III: Alto Minho (que es nuestro enfoque), Cávado, Ave, Área Metropolitana do Porto, Alto Tâmega, Tâmega e Sousa, Douro y Terras de Trás-os-Montes

6 Aunque los miembros de la familia Ortega tengan inversiones en Portugal, incluso en el sector inmobiliario (real estate).

7 Después de muchas vicisitudes, Cimpor es, a la fecha de redacción de este trabajo, propiedad de Taiwan Cement Corporation (TCC).

gallego en Portugal⁸ correspondería a casi el 3% del stock de empleo de las empresas gallegas en el exterior en 2022.

Esta perspectiva general necesita, sin embargo, una orientación más específica hacia las inversiones manufactureras españolas en el distrito de Viana do Castelo. Para ello, hemos utilizado una lista de 33 empresas manufactureras de capital español. La fracción más importante de las subsidiarias españolas ubicadas en el Alto Miño (cerca de 33 por ciento del total) se dedicaban a la fabricación de componentes para vehículos automóviles. El segundo apartado con más subsidiarias correspondía a la extracción y transformación de minerales no metálicos, con la metalurgia y productos metálicos cerrando el *top-3*. El grupo restante de 10 empresas incluía actividades muy distintas, desde la fabricación de abrasivos hasta la industria farmacéutica. La principal conclusión es, indudablemente, la relevancia muy fuerte de la industria de componentes del automóvil. Además, el promedio del tamaño de las empresas de este grupo es incomparablemente superior al observado para los restantes: el promedio de trabajadores por empresa es de 358 para los componentes de automoción y de 36 para las otras empresas. Esto significa que, aunque las inversiones no se restringen al sector de componentes de automoción, éste tiene un rol sumamente importante en la inversión española en el distrito de Viana do Castelo. Otro aspecto interesante es el hecho de que la mayoría de las subsidiarias referidas tienen capital gallego.

Portugal, sobre todo la Región Norte, parece ejercer un efecto importante de atracción para las empresas gallegas. Aunque no se sepa exactamente el número de empresas que han hecho inversiones directas en Portugal, ya en 2018 la prensa recogía que “más de 500 empresas mantienen la matriz en Galicia, pero van a crecer a Portugal” (Dopeso, 2018). La información disponible sugiere que buena parte de aquellas que desarrollan actividades manufactureras se han ubicado en el Alto Miño. Nuestro propósito es comprender por qué eso ocurre, especialmente en la industria del automóvil.

¿Cuáles son las razones que llevan las empresas de componentes de automoción españolas, y en particular las gallegas, a sentirse atraídas para la orilla sur del río Miño?

Para contestar a esta cuestión vamos a recurrir, como se ha mencionado anteriormente, al paradigma ecléctico de la inversión directa internacional, también llamado paradigma OLI. Empezaremos por plantear los aspectos clave de este marco teórico y, en la sección posterior, procederemos a su aplicación específica.

El Paradigma OLI: **Principales Elementos**

Este paradigma fue inicialmente planteado por John Dunning en 1977 (Dunning, 1977) y desarrollado posteriormente en 1981 (Dunning, 1981). El propósito es explicar la decisión empresarial relativa a la realización de inversiones directas en el exterior. La versión inicial del paradigma subrayaba la existencia simultánea de tres condiciones (o ventajas) para justificar dicha inversión. No obstante, el contenido de cada ventaja del paradigma ha sido revisado para aumentar su alcance.

Tres interesantes ejemplos constituyen la adaptación del paradigma a lo que Dunning ha tildado de “capitalismo de alianzas” (Dunning, 1995 y 2002), a las perspectivas basadas en los recursos y en las capacidades dinámicas de la empresa (Dunning, 2000) y a las corrientes institucionalistas

⁸ Incluyendo aquellas que, aunque teniendo un origen gallego, han hecho sus inversiones en otras regiones de Portugal además del Alto Miño, como es el caso del grupo siderúrgico Megasa.

asociadas a las reglas formales e informales que regulan comportamientos en distintas sociedades (Dunning y Lundan, 2008; Cantwell, Dunning y Lundan, 2010). Explicamos a continuación el concepto y el contenido de las tres ventajas propuestas por John Dunning (para una perspectiva de la composición de las ventajas, véase la Tabla 14) y la lógica de funcionamiento del paradigma.

La primera condición es que la empresa tenga ventajas de *ownership*, esto es, ventajas específicas y distintivas, difícilmente copiables por otras empresas⁹. Este concepto está basado en la contribución de Stephen Hymer (Hymer, 1960/1976), que subrayaba el hecho de que para realizar inversiones en el exterior la empresa debe contar con ventajas específicas que le permitan superar los costes adicionales resultantes de actuar en un país foráneo. Los ejemplos más inmediatos de esas ventajas son la posesión de derechos de propiedad industrial, como patentes y marcas, o la propiedad de minas u otros recursos naturales. Pero el concepto es más amplio, ya que incluye, también, la capacidad de investigación y de innovación de nuevos productos y procesos, la experiencia acumulada en marketing, en logística o en gestión financiera, las ventajas conectadas con el gobierno conjunto de activos (como la gestión de un abanico de subsidiarias en diversos países), la capacidad de cooperación con otros actores económicos y las ventajas de naturaleza institucional (cultura empresarial, códigos de conducta, sistemas de incentivos y de evaluación de comportamientos y resultados, y normas de gestión y de relación con los *stakeholders*).

El segundo tipo de ventajas está conectado con la localización. Más específicamente con los aspectos positivos ofrecidos por el país o región que la empresa considera como posible destino de sus inversiones; y también con los potenciales aspectos negativos de desarrollar más actividades en su país de origen. Hay un abanico variado de factores de localización frecuentemente analizados a través de la comparación entre el país de origen de la empresa y el país destino de la inversión, entre los que podemos destacar: recursos naturales, incluyendo el acceso a fuentes energéticas; inferiores costes salariales y/o superior productividad; condiciones laborales; impuestos sobre las ganancias corporativas; dinámica del sistema de innovación; calidad de los suministradores locales; economías de aglomeración y efectos indirectos (*spillovers*); costes de transporte y comunicación; aranceles; incentivos o desincentivos a la inversión; calidad de las infraestructuras; cultura; (in)estabilidad del gobierno; calidad de vida; y sistema legal y regulatorio. Todos estos factores son considerados por las empresas cuando analizan la posibilidad de hacer inversiones en un país, así como en la comparación entre ubicaciones alternativas. El abanico de factores de localización relevantes es contingente en función del objetivo de la inversión; por ejemplo, si la inversión se destina a vender en el mercado local de destino o a manufacturar productos para luego exportarlos, sea para el país de la empresa inversora o para terceros países.

El concepto de ventajas de internalización es más complejo. Básicamente, hay ventajas de internalización cuando es preferible que la empresa explote sus ventajas específicas internamente, por sus propios medios, que transferir su explotación a otras empresas. Por ejemplo, una empresa que posee una patente de un fármaco puede optar entre producir ella misma el producto o conceder una licencia de producción y venta del producto en el mercado objetivo. El abanico de factores correspondiendo a ventajas de internalización incluye, por ejemplo, el control de la calidad de los productos (o de los suministros), el control de las condiciones de fabricación y venta, la dificultad en identificar y seleccionar licenciatarios locales, la dificultad de garantizar que el comportamiento de estos es conforme a los términos del contrato y las posibilidades de beneficiarse de las economías de actividades interdependientes. La decisión puede considerar no solo la opción entre propiedad total de la subsidiaria en el país objetivo frente a un contrato con una entidad indepen-

⁹ La utilización de la palabra *ownership*, esto es, propiedad, es a nuestro juicio, equivocada, porque no se trata solo de ventajas de propiedad, como la propiedad de patentes o marcas, sino también la tenencia de activos tangibles o intangibles que pueden garantizar, a la empresa, ventajas competitivas (Simões, 2018).

diente, no vinculada, sino también distintos niveles de propiedad (por ejemplo, propiedad total *versus joint-venture* minoritaria).

Tabla 14

Los tres vectores del Paradigma OLI

Vectores	Discriminación
<i>Ownership</i> (Ventajas específicas de la empresa)	Derechos de propiedad (Oa): patentes, marcas, programas informáticos, propiedad de depósitos minerales. Activos intangibles (Oa): cultura de empresa; capacidad de investigación y de innovación de nuevos productos y procesos, experiencia acumulada en marketing, en logística, en gestión de recursos humanos o en gestión financiera. Ventajas de gobernación común (Ot, esto es, la combinación de activos Oa con activos complementarios): dimensión, diversidad de productos/servicios, economías de ámbito o de especialización; acceso exclusivo o más favorable a entradas (<i>inputs</i>), como recursos naturales, información o financiación (lo que puede estar vinculado a la dimensión o a posiciones de monopsonio); ventaja en el acceso a los mercados de productos (lo que puede estar asociado a situaciones de monopolio o de oligopolio); economías vinculadas a sinergias (producción, suministros, marketing o financiación); ventajas vinculadas a la presencia multinacional (arbitraje entre localizaciones alternativas, cambio de localización de la producción, capacidad de reducir riesgos, capacidad de aprendizaje de las diferencias interculturales e interorganizacionales [vinculadas a Oj]). Ventajas cooperativas (Of): capacidad de ser considerado como asociado confiable; capacidad de concebir, establecer y gestionar contratos internacionales; capacidad de comprender los objetivos de las empresas asociadas, capacidad de colaborar en una perspectiva de largo plazo, capacidad de coordinar, y/o de participar en, cadenas de valor involucrando múltiples participantes ubicados en distintos países. Ventajas vinculadas a aspectos institucionales (Oi): Cultura empresarial; orientaciones de liderazgo; códigos de conducta empresariales; sistemas de incentivos y de evaluación del desempeño; relaciones con los interesados (<i>stakeholders</i>); entendimiento de las reglas explícitas y tácitas de comportamiento en distintos contextos; capacidad de adaptación de procesos de gestión a condiciones locales.

<i>Location</i> (Ventajas de localización ofrecidas)	Condiciones de acceso (precio, calidad y productividad) a las entradas (<i>inputs</i>), por ejemplo, trabajo, energía, materias primas y otros suministros. Economías (o deseconomías) de proximidad. Condiciones laborales: costes, disponibilidad, fiabilidad, estabilidad laboral y acceso a talentos. Condiciones de transporte y de comunicación. Derechos arancelarios. Condiciones infraestructurales: educación, transportes, comunicación, redes informáticas. Economías de aglomeración y efectos indirectos (<i>spillovers</i>) y ecosistemas locales dinámicos. Incentivos y desincentivos a la inversión, incluso foránea. Sistema legal y regulatorio. Sistema fiscal, en particular impuestos sobre las ganancias corporativas. Sistema institucional de asignación de recursos. Diferencias entre países, por ejemplo, cultura, lengua, organización política y económica.
<i>Internalisation</i> (Ventajas de internalización transfronteriza de actividades)	Evitar costes de investigación y negociación con posibles licenciados o asociados. Evitar los costes vinculados al riesgo moral (<i>moral hazard</i>) y selección adversa (<i>adverse selection</i>). Evitar los costes resultantes del incumplimiento de contratos y los litigios subsecuentes. Evitar la incertidumbre del comprador sobre el correcto valor de los activos a transaccionar. Necesidad de garantizar la calidad de los suministros y del producto final. Obtener ventajas vinculadas a actividades interdependientes (influenciadas también por <i>Ot</i>). Evitar o beneficiarse de la intervención pública (aranceles, impuestos, controles de precios, etc.) Controlar los suministros y sus condiciones de venta (incluyendo tecnología). Controlar los mercados. Posibilidad de desarrollar prácticas de estrategia (anti)competitiva, como subsidios cruzados (<i>cross-subsidization</i>), precios predatorios y precios de transferencia (<i>transfer pricing</i>).

Notas: *Oa*: ventajas vinculadas a los activos de la empresa; *Ot*: ventajas de naturaleza transaccional; *Oi*: ventajas vinculadas a aspectos institucionales.
 Fuente: Adaptado por el autor a partir de Dunning y Lundan (2008: Box 4.1, pgs. 101-102)

El proceso de decisión parte de la percepción (que podrá ser debidamente fundamentada o no) de las ventajas de la empresa. Se asume que la empresa se beneficia de ventajas específicas y que estas pueden garantizar la inversión en otro país. Importa subrayar, no obstante, que la decisión es tomada *ex-ante* por la empresa, siendo basada frecuentemente más en percepciones que en un análisis profundo de las características de dichas ventajas específicas; además, el test de la existencia de esas ventajas acaba por realizarse, en la práctica, después de iniciar las actividades en el país de destino.

El segundo paso es el análisis de la mejor forma de vender nuestros productos en el país objetivo: exportando o fabricando localmente. Es en esta etapa donde entran en juego las ventajas de

localización: si éstas son importantes, entonces será preferible hacer una inversión para producir localmente (o firmar un acuerdo de licencia en ese país). Al contrario, si el país objetivo no plantea dichas ventajas, por ejemplo, por tener costes de producción mucho más altos, es preferible continuar produciendo en el país de origen y vender en el país de destino a través de exportaciones. Si esta es la situación, desde la perspectiva de la empresa, el proceso termina: la decisión es exportar, independientemente del análisis de la ventaja de internalización. En otras palabras, esta ventaja solo es considerada en el proceso si hay simultáneamente ventajas específicas de la empresa (*ownership*) (asociadas por ejemplo a la tecnología, a la capacidad de marketing o a la participación en cadenas de valor internacionales) y el país ofrece ventajas de localización. En otras palabras, las ventajas específicas de la empresa y de localización constituyen una condición necesaria, pero no suficiente, para que se lleve a cabo la inversión.

La ventaja de internalización corresponde a la preferencia de la empresa por explotar internacionalmente sus ventajas específicas por sí misma, no transmitiendo a terceros la aplicación de su ventaja. Por ejemplo, la empresa podría conceder sus patentes de producto y/o de proceso para permitir a una empresa del país de destino fabricar y vender los productos en su jurisdicción. Esta decisión puede involucrar dos beneficios: (i) el licenciatario puede conocer mejor las condiciones del mercado local; y (ii) la empresa no incurre en inversiones que pueden ser consideradas demasiado arriesgadas. Un caso interesante de una estrategia de licencia internacional es el de la empresa *Düring AG*, una pequeña empresa suiza, posteriormente adquirida por un grande grupo multinacional, que ha utilizado la licencia para permitir la entrada de su producto estrella (el detergente sanitario *WC Pato*) en cerca de 80 mercados internacionales. La empresa apenas producía *WC Pato* para los mercados de Suiza y Austria. La estrategia seguida le ha permitido actuar internacionalmente sin incrementar significativamente su dimensión. Otro ejemplo es la empresa británica *Arm*, especializada en el diseño de chips que son después licenciados a los usuarios¹⁰. No obstante, en muchos casos, la estrategia de licencia se enfrenta con el problema de controlar el comportamiento del licenciatario, garantizando en particular la protección de la calidad y de la imagen de marca de los productos y evitando que aquel se pueda cambiar en un competidor. Por eso, puede ser preferible la internalización de las actividades. Además, como se indica en la Tabla 14, hay otras ventajas de internalización resultantes de la posibilidad de beneficiarse de la interdependencia de actividades y/o de la superación de las diferencias entre jurisdicciones fiscales.

Sintetizando, el paradigma ecléctico o paradigma OLI explica la realización de inversiones directas internacionales a través de la existencia simultánea de tres tipos de ventajas: específicas de la empresa, que le permiten disfrutar de una ventaja competitiva sobre sus rivales; de localización, resultantes del hecho de que el país objetivo plantea condiciones de producción más propicias que el país de origen de la empresa; y de internalización, que determinan una preferencia de la empresa por explotar internamente (y transfronterizamente) sus ventajas específicas.

Explicada la lógica del paradigma OLI es posible aplicarlo ahora a las inversiones gallegas en la orilla sur del río Miño. En otras palabras: ¿será que el paradigma OLI nos permite comprender mejor los flujos de inversión de las empresas manufactureras gallegas en el Alto Miño portugués? Este tema se abordará en la próxima sección.

¹⁰ Es interesante notar que ha sido noticiado muy recientemente que *Arm*, la principal empresa británica de diseño de chips, está considerando abandonar la estrategia de licencias para pasar a comercializar sus propios chips (Garrahan, 2025; Garrahan, Bradshaw y Keohane, 2025).

Aplicando el paradigma OLI a la inversión en componentes de automoción en Alto Miño

Antes de proceder a esta aplicación, es importante subrayar tres aspectos importantes e interconectados. En primer lugar, como ya se ha mencionado, dicha inversión está fuertemente vinculada a la planta de *Stellantis* localizada en Vigo. Esta es la cabecera de la cadena de valor en la cual las inversiones en Portugal se enmarcan. El segundo aspecto deriva del primero: las inversiones gallegas en el exterior en el sector automóvil (y sobre todo en el Alto Miño) están más influenciadas por factores de coste que por la adaptación a los gustos locales (González-Loureiro *et al.*, 2024). Consecuentemente, el marco de análisis de dichas inversiones es el comportamiento en el interior de la cadena de valor y la respuesta a sus objetivos que la comparación con empresas locales (que, además, no están históricamente vinculadas a *Stellantis*).

Realizadas estas matizaciones preliminares, procedemos a la aplicación del paradigma, considerando cada uno de sus elementos: capacidades específicas; ventajas de localización; y ventajas de internalización.

Ventajas Específicas de la Empresa

La lógica y configuración de la cadena de valor de la industria automóvil implica que los suministradores, sobre todo aquellos que proveen directamente a los constructores, conocidos como *Tier 1*, tengan un abanico de capacidades propias y de control de los suministradores del siguiente nivel de proveedores, *Tier 2*, para garantizar el eficaz funcionamiento de tal cadena. Dichas capacidades tienen que ser demostradas en el momento de entrada en la cadena y mejoradas y desarrolladas de forma continua, posteriormente. Este proceso de mejora continua es esencial para garantizar el incremento de productividad, la capacidad de participar en la concepción de nuevos modelos y el mantenimiento (o mejora) de la posición de los suministradores en la cadena (Johansson y Vahlne, 2009).

Aunque las ventajas específicas puedan estar basadas en derechos de propiedad, en la industria del automóvil esto no es lo más común; pueden, sin duda, existir patentes o diseños industriales, pero el rol de las marcas de componentes es poco valorado, dada la naturaleza *business to business* de la cadena de valor. En general, las ventajas específicas de los suministradores, sobre todo de los proveedores principales, *Tier 1*, están apalancadas en una mezcla de capacidades conectadas con activos intangibles, con el gobierno común, con aspectos institucionales y con ventajas cooperativas de implicación en la red (véase Tabla 14). Más específicamente, para la cadena de valor del automóvil, consideramos que es importante subrayar cuatro tipos de capacidades: cultura de empresa y características de organización y gestión; capacidad de producción; capacidad de desarrollo de nuevos productos y procesos; y capacidad relacional. Vamos a desarrollar brevemente cada una de ellas en los párrafos siguientes.

Las actividades involucradas en la cadena de valor tienen exigencias de desempeño significativas, que requieren una cultura de empresa específica, muy enfocada en la capacidad de comprender las necesidades del cliente inmediato y del cliente final. Esto se puede expresar en la capacidad de anticipar la demanda y de anticipar soluciones a los potenciales problemas. La cultura de empresa tiene que ser *forward-oriented* y con mucha atención a la demanda, especialmente a las necesidades de los constructores de automóviles. Esto requiere capacidad de organización y gestión, profesionalidad, dinámica sistemática y frecuentemente la decisión de acompañar la internacionalización de los clientes. Habitualmente, la capacidad de organización se concentra

también en la búsqueda de activos complementarios de los que la empresa carece y que pueden ser suministrados por terceras empresas, especializadas en una lógica de relaciones industriales como mecanismos de coordinación de competencias (Mota, 2000). Exige también la identificación de oportunidades de localización de actividades que, sin comprometer la relación con los clientes, permitan reducir costes. Otro aspecto muy relevante es que los suministradores/proveedores, *Tier 1* y *Tier 2*, no tienen solo que mirar aguas arriba, sino también aguas abajo en la cadena para controlar el desempeño de sus suministradores.

La eficiencia productiva es esencial. La industria del automóvil es, según la tipología de Pavitt (1984), intensiva en escala. Esto significa que, siendo el margen por unidad/componente producido muy pequeño, los ingresos dependen en gran medida de la escala de producción. Sin eficiencia productiva, no hay margen unitario y la empresa no genera valor añadido para garantizar su viabilidad. Esto requiere capacidades de planificación y control de la producción, cada vez más basadas en *software* y *hardware* sofisticados. En este marco, la cualificación y la formación continua de recursos humanos son sumamente importantes. La innovación de proceso, basada en I+D o en experiencia productiva, puede tener un rol esencial para incrementar el margen unitario, planteándose como un vector de diferenciación en la cadena y de atracción de la demanda. Para los distintos proveedores, la eficiencia productiva es esencial para aspirar a la subida en la cadena de valor (Simões, 2000).

Para los proveedores principales, *Tier 1*, la simple capacidad de innovación de proceso basada en la experiencia de producción no es suficiente. Los fabricantes exigen capacidad de desarrollo de nuevos productos y de innovación de proceso para garantizar una producción eficiente y obtener ventajas competitivas de cara a la competencia con otras cadenas de valor. Cada vez más, el desarrollo de nuevos componentes de automoción es compartido entre el constructor, que suministra el diseño básico de la estructura y las características del nuevo modelo de vehículo, y los proveedores principales, *Tier 1*. En muchos casos, esto exige un diálogo en el que se involucren simultáneamente innovación de producto y de proceso y que puede sobrepasar el ámbito de la propia planta de producción, desplazándose hacia la unidad central de I+D del fabricante. La consecuencia es que la eficiencia productiva no es suficiente. Los suministradores tienen que disponer de competencias significativas en I+D y personal de ingeniería y de electrónica altamente cualificado para desarrollar esas actividades. Sin embargo, hay que subrayar un aspecto importante: aunque haya aspectos de ‘aprender haciendo’, la actividad del departamento de I+D se va a traducir sobre todo en orientaciones para la producción. Esto significa que, en las plantas industriales, las competencias necesarias están centradas en la comprensión de las instrucciones y en su aplicación eficiente en la producción, no en la concepción de los productos. Eso permite la producción simultánea en varias plantas, en función de la escala apropiada y/o de la duplicación de capacidades en distintas ubicaciones para hacer frente a problemas inesperados.

La cuarta capacidad (la capacidad relacional) es sumamente importante en el marco de las cadenas de valor. Ella ha sido añadida por Dunning en un artículo donde subrayaba la relevancia competitiva de la capacidad de cooperar con otras empresas no solo para acceder a activos complementarios sino también para establecer una reputación de asociado leal y confiable (Dunning, 2002); para cooperar de manera provechosa, la empresa debe poseer activos relacionales (*relational assets*). En la cadena de valor del automóvil, dicha capacidad es esencial, ya que cada empresa tiene que desarrollar relaciones hacia arriba y hacia abajo. Para el análisis de nuestro caso, las relaciones más relevantes son las establecidas hacia arriba, sea con los fabricantes, sea con clientes de los proveedores principales, *Tier 1*. Esas relaciones son fuente de ventajas y de legitimidad para la empresa y son difícilmente replicables por otras. La capacidad relacional es también un vector de aprendizaje, permitiendo a cada empresa involucrada en la cadena no solo

una mejor comprensión de las necesidades de sus clientes sino también una perspectiva de la forma de funcionamiento de la propia cadena (Simões, 2003). La integración en la red de suministro constituye una ventaja crítica para las empresas involucradas, que les garantiza –bajo condiciones de eficiencia productiva, de mejora continua e incremento de productividad y de innovación– una posición estable y las condiciones necesarias para la realización de nuevas inversiones en el país o en el exterior¹¹. En síntesis, la integración en la cadena es una ventaja relacional en sí misma, que permite apalancar las actividades de cada uno de sus miembros, en conformidad con las reglas formales e informales establecidas.

Ventajas de localización

Como John Dunning ha subrayado (Dunning, 1981; Dunning y Lundán, 2008), existe un abanico variado de factores de localización ofrecidos por un país o región que inducen a la inversión. Este abanico se presenta, en términos generales, resumido en la Tabla 14. A nuestro juicio, las ventajas de localización ofrecidas por el Alto Miño constituyen un factor decisivo en la decisión de los suministradores de la cadena de valor de *Stellantis* (Vigo) de establecer plantas cerca de la orilla sur del río. Vamos a proceder a un análisis de la información disponible, especialmente de los periódicos y otros medios de comunicación gallegos, para identificar los principales factores determinantes de la inversión de las empresas españolas de componentes para automóvil en el distrito de Viana do Castelo¹².

La ventaja de localización básica es la vecindad (Paniagua, López y Cabanelas, 2005). No es una vecindad cualquiera. Es, como hemos demostrado anteriormente, una vecindad basada en fuertes vínculos históricos, la proximidad cultural y lingüística y la pertenencia común a la Unión Europea (Coletti, 2010). El Miño marca una división entre países, pero es también un factor de unión; es muy fácil cruzarlo de una orilla a otra, gracias al desarrollo de las infraestructuras viarias. Dicha vecindad permite ahorrar en costes de coordinación, ya que es muy sencillo administrar dos unidades productivas ubicadas tan cerca; si bien persisten, aún, problemas en la movilidad transfronteriza de trabajadores (Pires y Nunes, 2018). Factor central en la decisión es el hecho de que gran parte del distrito de Viana do Castelo “*está a menos de una hora de la planta de Stellantis en Vigo*” (González-Loureiro, 2024). Esta es una ventaja de localización esencial, casi como una condición *sine qua non*, en el marco de funcionamiento de la cadena de valor de los fabricantes de automóviles; por ejemplo, A Coruña está más aislada, lo que confiere una ventaja a las localizaciones en el Alto Miño frente a otras zonas más al norte de la propia Galicia. Esta ventaja de proximidad es necesaria, pero no suficiente. Se hace importante, por tanto, identificar otras ventajas de localización.

A partir del análisis de la información disponible (Cancela y González, 2023; Círculo de Empresarios de Galicia, 2023; Dopeso y Cedrón, 2018; Zona Franca de Vigo, 2020) ha sido posible identificar cinco principales ventajas de localización relevantes ofrecidas por el Alto Miño: costes laborales; coste de los terrenos industriales; sistema fiscal; apoyo a la instalación; y ventajas de *dual sourcing*¹³.

Los costes laborales son inferiores en el Alto Miño portugués principalmente por dos factores: el

11 Importa referir, no obstante, que esa estabilidad es relativa. En el momento en que escribimos, la competencia de los vehículos eléctricos, sobre todo chinos, sigue planteando problemas adicionales a los constructores europeos, especialmente a las plantas especializadas en vehículos tradicionales. En 2023, Stellantis se ha afirmado como la planta automóvil con más producción en España (Fuentes, 2023). Aun así, el grupo Stellantis ha sufrido problemas competitivos y de orientación estratégica, que han llevado a la salida, en 2024, del CEO del grupo, el portugués Carlos Tavares.

12 Nuestro planteamiento tiene similitudes con Cancela y González (2023), aunque el enfoque sea distinto, centrado en la industria de componentes para automóviles.

13 Entendido como la existencia de dos unidades distintas de la misma empresa, ubicadas en países distintos para suministrar a un mismo cliente final.

nivel promedio de salarios en Galicia es superior, especialmente en la industria del automóvil¹⁴; y la oferta de personal disponible es superior, debido al deseo de las poblaciones locales de abandonar las actividades agrícolas para dedicarse a las actividades industriales. La combinación de estos factores induce una oferta de fuerza laboral que es sumamente interesante en el momento de considerar nuevas ubicaciones fabriles.

El segundo factor se refiere al coste de los terrenos industriales situados en el área de suministro para la planta de *Stellantis*. Varias municipalidades de Alto Miño han identificado la oportunidad de atracción de inversiones provenientes de Galicia y han desarrollado iniciativas para atraer dichas inversiones. Un de los factores más relevantes ha sido el coste y la disponibilidad de terrenos industriales con buenas infraestructuras (parques industriales), con mejores posibilidades de expansión, en cuanto al acceso y al coste, que los existentes en Galicia. Esto ha generado reacciones de las entidades administrativas gallegas, quejándose de competencia desleal (Andrés, 2017). La proactividad de la parte portuguesa ha contribuido significativamente para mostrar a los gestores de las empresas gallegas (e incluso a las sedes corporativas) las ventajas de localización ofrecidas por el Alto Miño¹⁵. Como decía un alto ejecutivo de una empresa gallega, “con un buen presidente de Cámara Municipal [alcalde] lo agilizas todo” (Círculo de Empresarios de Galicia, 2023). Esta proactividad está también vinculada a la tercera ventaja de localización: el sistema fiscal.

De hecho, en una primera aproximación el sistema fiscal portugués es semejante al español, integrando una mezcla de impuestos de carácter estatal y local, que inciden directa o indirectamente sobre las empresas. No obstante, según el presidente de la Confederación de Empresarios de Galicia, “el sistema fiscal portugués es más sencillo y armonizado a nivel nacional que el español y se integra por un conjunto de tributos de carácter estatal y local” (Confederación de Empresarios de Galicia, 2021). La principal diferencia parece estar en los impuestos locales. En sus paquetes de atracción de empresas gallegas, los alcaldes de los municipios portugueses incluyen la deducción, en distintos grados, de los impuestos locales, lo que vuelve la ubicación en Portugal más interesante que el establecimiento de una nueva planta en Galicia.

También el cuarto factor está vinculado a los anteriores y a la proactividad de los alcaldes portugueses: el apoyo a la instalación. Además de las condiciones provechosas para la instalación, esto significa una reducción muy significativa de la burocracia necesaria para el proyecto, construcción, autorización y puesta en marcha de las unidades fabriles. Aunque la burocracia no sea totalmente eliminada, es menor, permitiendo una instalación más sencilla, rápida y con menos trámites burocráticos.

El último factor es de naturaleza distinta. Se trata de las ventajas de *dual sourcing*. Curiosamente, no figura en el abanico de ventajas de localización identificadas por Dunning y Lundan (2008) y sintetizadas en Tabla 14. La utilización de estrategias de *dual sourcing* en la organización de cadenas de valor tiene el objetivo de volverlas más resilientes (Gehrig y Stenbacke, 2023). En la industria del automóvil, un ejemplo muy relevante fue el terremoto y tsunami de Japón de 2011 (*Great East Japan Earthquake*), que afectó seriamente las actividades de Toyota y obligó a la empresa a tomar un abanico consistente de medidas de respuesta a desastres naturales (Toyota Motor, 2012); también los problemas sanitarios y de logística resultantes de la COVID-19 han tenido

14 Esto es importante como punto de partida en el análisis comparativo. Importa subrayar que la diferencia es debida a dos factores distintos: el nivel salarial en Galicia es más alto; y el desglose de las cualificaciones laborales indica un nivel más elevado de cualificaciones en Galicia que en el Alto Miño portugués, derivado de las exigencias de competencias en actividades de organización y de I+D.

15 Sin embargo, dicha proactividad implica también riesgos para el municipio portugués, que queda dependiente de la gestión y comportamiento apropiados de la empresa inversora y/o de la evolución del mercado del automóvil. La reciente situación de insolvencia de Cablerías Manufacturing (Abreu, 2025) es un ejemplo de estos riesgos.

implicaciones significativas en la organización y resiliencia de las cadenas de valor (Klein, Høj y Machlica, 2021). En nuestro caso, el *dual sourcing* no se refiere a dos suministradores distintos, sino a la existencia de dos unidades distintas de la misma empresa, ubicadas en países distintos para suministrar un mismo cliente final. En nuestro caso, el *dual sourcing* funciona como una forma de diversificar la producción y el suministro de componentes de automoción, reduciendo los riesgos de tener un único lugar de fabricación; desde esta perspectiva constituye una alternativa a la ampliación de la planta existente en Galicia, con las ventajas de reducir costes de producción y riesgos en el suministro¹⁶.

Concluyendo, las ventajas de localización son centrales en la decisión de inversión en Alto Miño por varios suministradores, *Tier 1* y *Tier 2*, ° de *Stellantis* Vigo, y resultan de la vecindad, basada en una historia compartida, lenguas similares y la presencia común en la Unión Europea. Es más, para que este potencial se haya convertido en una ventaja real ha sido muy importante la existencia de costes laborales más bajos en Portugal, la explotación de ventajas de *dual sourcing* y la proactividad de los alcaldes portugueses dinamizando tres ventajas adicionales: menores costes de los terrenos, apoyo a la instalación y disminución o la eliminación de impuestos locales.

Ventajas de Internalización

Estas ventajas corresponden a la tercera vertiente del paradigma OLI. Se refieren al hecho de que los decisores empresariales consideran preferible explotar en Alto Miño las ventajas específicas de la empresa inversora mediante la creación de una subsidiaria que transferirlas a empresas portuguesas a través de fórmulas contractuales, en particular contratos de licencia. Mostramos, a continuación, las razones por las cuales, en el marco de la cadena de valor del automóvil (y en particular de *Stellantis* Vigo), la posibilidad de firmar contratos de licencia no tiene sentido.

Esto sucede por tres razones, todas vinculadas a la formación de la propia cadena de valor y a las relaciones de confianza que le son inherentes. Primera: no sería fácil identificar potenciales licenciarios portugueses para fabricar los componentes con la calidad y en los plazos (*just-in-time*) adecuados. De hecho, históricamente el suministro de *Stellantis* Vigo se hacía a partir de plantas localizadas en Galicia, donde no estaban involucradas empresas portuguesas; en otras palabras, los potenciales licenciarios no forman parte de la cadena de valor de *Stellantis*. Segunda: aunque eso fuera posible, *Stellantis* no iba a permitir la entrada en su cadena de valor de una nueva empresa sin experiencia productiva específica en los componentes relevantes. Tercera: la ventaja habitual de los licenciarios locales es el conocimiento de su mercado doméstico y las relaciones ahí establecidas con clientes, mientras que en este caso el cliente es un fabricante de automóviles que define exactamente sus necesidades y no familias o empresas locales. El corolario de la consideración de estos aspectos es que la hipótesis de transacción de las ventajas es rechazada de inmediato; no tiene sentido en el marco de la cadena de valor¹⁷.

16 Admitimos que el *dual sourcing* puede, en algunos casos, coexistir también con una especialización parcial de las plantas en Galicia y en Portugal.

17 Este razonamiento tiene similitudes con Davidson y McFetridge (1985), quienes explican las razones por las cuales, para la mayoría de las empresas multinacionales muy experimentadas, la hipótesis de licenciar no se plantea.

Conclusión

La reflexión realizada en las páginas anteriores pone de manifiesto que el paradigma OLI permite explicar de forma sencilla las inversiones de suministradores/proveedores de *Stellantis* en Alto Miño. Estos se benefician de ventajas específicas (O) que resultan de la confluencia de varios factores: sus capacidades de eficiencia productiva, tecnológicas y de desarrollo de productos y procesos; el entendimiento de las necesidades de *Stellantis*; y sus activos relacionales vinculados a la inserción en la cadena de valor, especialmente la confianza con el constructor y con otras empresas miembros de dicha cadena y el conocimiento de su funcionamiento práctico. Estos mismos factores inhiben la consideración de la sustitución de relaciones de propiedad por relaciones de transacción con empresas no vinculadas, incluso el uso de licencias. En otras palabras, la I de internalización es inherente a esta cadena de valor específica. Finalmente, las ventajas L, de localización, provienen de la situación de vecindad (la proximidad geográfica, histórica, cultural y la pertenencia común a la Unión Europea) del Alto Miño hacia Galicia y de las condiciones preferenciales que plantea respecto a la localización en la propia Galicia (costes laborales, costes de terrenos y condiciones de instalación, impuestos y posibilidad de *dual sourcing*). La idea que nos ha llevado a escribir este artículo es plenamente confirmada.

Este caso es también una ilustración de un tema insuficientemente estudiado: las inversiones transfronterizas entre los dos países. La cadena de valor transfronteriza de *Stellantis* merece un estudio más profundo, con investigación empírica más consolidada que la que nos ha sido posible realizar en este trabajo. Una de las limitaciones del presente trabajo es exactamente la escasa investigación de campo. Esta requeriría un trabajo conjunto por un equipo hispano-luso para captar los distintos aspectos relevantes de la organización, funcionamiento y ubicación de los elementos de dicha cadena de valor.

Sería también relevante investigar otros dos aspectos de las relaciones transfronterizas entre Portugal y España brevemente mencionadas anteriormente. Una es la justificación para la casi total ausencia de inversiones en la parte nordeste de la frontera, en particular en los distritos portugueses que colindan con Castilla y León. El segundo incide sobre las inversiones de empresas españolas en Alentejo, sobre todo en actividades agrícolas extensivas y de transformación primaria de productos agrícolas.

Concluyendo el tema de la inversión en la industria del automóvil, hay tres líneas de investigación adicionales posibles, intentando contestar a las siguientes cuestiones:

- ¿Cuáles son las implicaciones de la transición hacia vehículos eléctricos sobre las plantas de ensamblaje de vehículos en la Península Ibérica y sobre la sostenibilidad de sus suministradores?
- ¿Cuáles son las implicaciones de las inversiones en Europa de los grandes constructores de vehículos eléctricos chinos?
- ¿Cuáles son las posibilidades para atraer una planta de vehículos eléctricos china a una región transfronteriza ibérica?

8. Referencias bibliográficas

- Abreu, P. (2025). Espanhola Cablerías vai mesmo fechar fábrica de Valença. Deixa mais de 250 desempregados. Eco, 25 janeiro. Disponible en <https://eco.sapo.pt/2025/01/21/espanhola-cablerias-vai-mesmo-fechar-fabrica-de-valenca-e-deixa-mais-de-250-desempregados/>, accedido em 25 enero 2025.
- AFIA PORTUGAL (2024). Indústria de Componentes para Automóveis. Leça da Palmeira, Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel.
- AICEP (2023). Portuguese Foreign Direct Investment, January to March 2023.
- Álvarez, M. E. y Vega, J. (2020). Integración del Mercado Ibérico: Comercio e inversión bilateral, Internacionalización Ibérica: España y Portugal en la economía mundial, Solana, G. y Myro, R. (directores), pp, 79-92
- Andrés, J. T. (2017). El pleno de Vigo, contra la deslocalización de industrias a Portugal. El Faro de Vigo, 27 Abril. Disponible en https://www.atlantico.net/vigo/pleno-vigo-deslocalizacion-industrias-portugal_1_20170426-1547957.html, accedido en 18 Febrero 2025.
- Antràs, P. (2020). De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. National Bureau of Economic Research. (NBER) Working Paper nº w28115.
- Añon Higón, D. y Bonvin, D. (2022). Information and communication technologies and firms' exports performance. Industrial and Corporate Change, vol.31, Issue 4., 955-979.
- Añon, D. y Bonvin, D. (2024). Digitalization and trade participation of SMEs. Small Business Economics, 62(3), 857-877., 857-877.
- Baldwin, R. (2022). Globotics and macroeconomics: Globalisation and automation of the service sector. National Bureau of Economic Research (NBER). Working Paper 30317.
- Banco de España (2024). Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España. Nota metodológica.
- Banco de Portugal (2024). Posição de investimento internacional.
- Banco de Portugal (2025). Investimento direto: nota de informação estatística de dezembro de 2024. Banco de Portugal, 27 febrero 2025. Disponible en <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/noticias/2389/>, accedido en 2 marzo 2025.
- Bekkers, E., Kalachyhin, H. y Teh, R. (2025). The long-run impact of digitalization on trade patterns. WTO Staff Working Paper: Research ERSD-2025-01.
- Blázquez, L., Diaz-Mora, C. y González-Díaz, B. (2020). The role of services content for manufacturing competitiveness: A network analysis. . Plos one, 15(1), e0226411.
- Calderón-Medina, I. y Ferreira, J.P.M. (2014). Beyond the Border: The Aristocratic mobility between the kingdoms of Portugal and León (1157-1230). e-Journal of Portuguese History, 12(1). Disponible en https://www.brown.edu/Departments/Portuguese_Brazilian_Studies/ejph/html/issue23/pdf/v12n1a01.pdf, accedido en 20 noviembre 2024.
- Cancela, C. y González, B. (2023). Sobre as dinâmicas de cooperação e/ou competição na Eurorregião Galiza-Norte de Portugal. População e Sociedade, vol. 40. Disponible en <https://www.cepese.pt/portal/pt/publicacoes/obras/populacao-e-sociedade-n-o-40/sobre-as-dinamicas-de-cooperacao-e-ou-competicao-na-eurorregiao-galiza-norte-de-portugal>, accedido en 17 Febrero 2025.
- Cantwell, J., Dunning, J. H. y Lundan, S. M. (2010). An Evolutionary Approach to Understanding International Business Activity: The co-evolution of MNEs and the Institutional Environment. Journal of International Business Studies, 41(4), 567–586.
- Castro, R. de (1880). Dend'as fartas orelas do Mondego' in Emigdyo d'Oliveira y Benigno Joaquín Martinez, coords., Portugal a Camões, publicación extraordinária del Jornal de Viagens, en la ocasión del tricentenário de Luís de Camões, Porto, Imprim. Ferreira de Brito y A. Monteiro. Disponible en <https://redegalabra.org/wp-content/uploads/docs2016/camoeseinesdecastroemversosderosalia.pdf>, aceso en 7 Diciembre 2024.

- Círculo de Empresarios de Galicia (2023). Galicia-Norte de Portugal. Tendiendo puentes de encuentro. Círculo de Empresarios de Galicia, 25 Octubre. Disponible en <https://circulo.gal/galicia-norte-de-portugal-tendiendo-puentes-de-encuentro/>, accedido en 18 Febrero 2025.
- Coletti, R. (2010). Cooperación transfronteriza y trayectorias de desarrollo: Aprendizajes de la experiencia europea. Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos. X (1), 161-180. Disponible en <https://sisomosamericanos.cl/index.php/sisomosamericanos/article/view/32/50>, accedido en 18 febrero 2025.
- Comisión Europea (2021). First annual report on the screening of foreign direct investments into the Union, November 2021
- Comisión Europea (2023). Third annual report on the screening of foreign direct investments into the Union, October 2023
- Comisión Europea (2025). EU international trade in other business services. Statistics Explained, febrero.
- Confederación de Empresarios de Galicia (2021). Necesitamos que la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal sea un polo de atracción de la inversión. Disponible en <https://ceg.es/es/actualidad/necesitamos-que-la-eurorregion-galicia-norte-de-portugal-sea-un-polo-de-atraccion-de-la>, accedido en 18 Febrero 2025.
- Dachs, B., y Wolfmayr, A. (2025). Digital production technologies and exports, Industry and Innovation. doi:DOI: 10.1080/13662716.2024.2421952
- Davidson, W. H. y McFetridge, D. (1985). Key Characteristics in the Choice of International Technology Transfer Mode. Journal of International Business Studies, 16(2), 5-21.
- Díaz Mora, C., Gandoy, R. y González Díaz, B. (2021). Análisis de las fuentes de información para el conocimiento de la internacionalización del sector servicios. Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.
- Díaz-Mora, C., Gandoy, R. y González-Díaz, B. (2018). Looking into GVC's: The influence of foreign services on export performance. Review of World Economics 154 (4), 785-814.
- Dirección General de Comercio e Industria - Datainvox, Estadísticas de Inversión Extranjera en España - <http://datainvox.comercio.es/>
- Dopeso, M. S. (2018). Más de 500 empresas mantienen la matriz en Galicia, pero se van a crecer a Portugal. La Voz de Galicia, 25 enero. Disponible en https://www.lavozdeg Galicia.es/noticia/economia/2018/01/23/500-empresas-mantienen-matriz-galicia-van-crecer-portugal/0003_201801G23P2991.htm, accedido en 18 Enero 2025.
- Dopeso, M. S. y Cedrón, M. (2018). El rescate les cambió la filosofía, han reducido plazos y es todo más ágil. La Voz de Galicia, 23 enero. Disponible en https://www.lavozdeg Galicia.es/noticia/economia/2018/01/23/rescate-cambio-filosofia-reducido-plazos-agil/0003_201801G23P3992.htm, accedido en 18 febrero 2025.
- Draghi, M. (2024). The Future of European Competitiveness: A Competitiveness Strategy for Europe. European Commission, Brussels.
- Dunning J. H. y Lundan, S. (2008), Multinational Enterprises and the Global Economy, 2ª edición, Edward Elgar.
- Dunning, J. H. (1977). Trade Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A search for an Eclectic Approach. In B. Ohlin, P. Hesselborn y A. Wiskman, The International Allocation of Economic Activity, MacMillan.
- Dunning, J. H. (1981). International Production and the Multinational Enterprise. Allen & Unwin.
- Dunning, J. H. (1995). Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism, Journal of International Business Studies, 26(3), 461-491.
- Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity, International Business Review, 9(2), 163-190.
- Dunning, J. H. (2002). Relational Assets, Network and International Business Activity. In F. J. Contractor y Peter Lorange, Cooperative Strategies and Alliances, Elsevier Science, 569-594.
- Eurostat (2025). Regional gross domestic product (PPS per inhabitant) by NUTS 2 region. Disponible en <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TGS00005/default/table>, accedido en 2 marzo 2025.

fDi Markets - <http://www.fdimarkets.com/>

Fuentes, T. (2023). Stellantis se consolida como el grupo con más producción en España. Coche Global, 22 diciembre. Disponible en https://www.coheglobal.com/industria/stellantis-se-consolida-como-grupo-con-mas-produccion-en-espana_808774_102.html, accedido en 17 febrero 2025.

Gandoy, R. y Picazo, A. J. (2023). La estructura productiva. En J. García Delgado, y R. Myro, Economía española: una introducción (7ª edición) (págs. 85-105). Civitas.

García, A. (2019). "a Inversión Extranjera Directa recíproca entre España y Portugal, Resúmenes del II Foro Hispano Portugués de Internacionalización, Solana González, G. y Mínguez Fuentes, R. (coord.), pp. 69-92, Aranzadi.

García, A. (2020). Inversiones directas bilaterales por sectores, Internacionalización Ibérica: España y Portugal en la economía mundial, Solana, G. y Myro, R. (directores), pp, 133-145

Garrahan, M. (2025). Arm's CEO on the future of AI and why he does not fear DeepSeek. Financial Times, 10 febrero. Disponible en <https://www.ft.com/content/794d62b6-30c9-47d3-9d17-80f5e86c867f>, accedido en 11 febrero, 2025.

Garrahan, M., Bradshaw, T. y Keohane, D. (2025). Arm to launch its own chip in move that could upend semiconductor industry. Financial Times, 13 febrero. Disponible en <https://www.ft.com/content/95367b2b-2aa7-4a06-bdd3-0463c9bad008>, accedido en 14 Febrero, 2025.

Gehrig, T. y Stenbacka, R. (2023). Dual Sourcing and Resilient Supply Chains: The Case of Essential Resources, Atlantic Economic Journal, 51(4), 223-241. DOI: 10.1007/s11293-023-09782-9.

González-Loureiro, M. (2024). Comunicación personal. 15 octubre.

González-Loureiro, M., Rodríguez, J.L., Gomes Silva, J.C., Prieto, M.I., Abeledo Losada, M., Lopes Rodrigues, A.B. y Fernández Lorenzo, M.A. (2024). La Internacionalización de la empresa gallega en su viaje hacia la competitividad global, in Informe ARDÁN Galicia 2024 - Análisis de la situación económica y competitiva. Vigo.

Hymer, S. H. (1960/1976), The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, Dissertación de Doctorado, MIT Press.

Informa (2023). Empresas con accionistas extranjeros en España. Diciembre 2023.

Instituto Nacional de Estadística - FILEXT (2024). Estadística de filiales de empresas españolas en el exterior, Resultados año 2022.

Instituto Nacional de Estadística – FILINT (2024). Estadística de Filiales de empresas extranjeras en España, Año 2022.

Instituto Nacional de Estatística (2023). Estatísticas da Globalização: Filiais das Empresas Estrangeiras 2022, Diciembre 2023.

Johanson, J. y Vahlne, J.-E. (2009), The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. Journal of International Business Studies, 40(9), 1411-1431

Jones, R.W. y Kierzkowski, H. (2001). A Framework for Fragmentation. In R. W. Arndt, y H. Kierzkowski , Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy. Oxford.: Oxford University Press,.

Klein, C., Høj, J. y Machlica, G. (2021). The impacts of the COVID-19 crisis on the automotive sector in Central and Eastern European Countries. OECD Economics Department Working Papers No. 1658. Paris.

Loungani, P., Mishra, S., Papageorgiou C. y Wang K. (2017). World Trade in Services: Evidence from a New Dataset. IMF Working Paper WP/17/77.

Mattoso, J. (2006). Dois séculos de vicissitudes políticas, in José Mattoso, coord., História de Portugal: A Monarquia Feudal, Vol. III, Círculo de Leitores, pp. 20-71

Minondo, A. (2024). El desempeño exportador de España: claves de un éxito. Estudios sobre Economía Española 2024/32. FEDEA.

Mota, J. J. Q. M. (2000). Relacionamentos Industriais como Mecanismos de Coordenação de Competências: Casos da Indústria de Moldes para Plásticos. Dissertación de Doctorado en Gestión, Universidade do Porto. 2000.

- OCDE (2020). OECD Foreign Direct Investment Regulatory Restrictiveness Index. <https://www.oecd.org/en/data/indicators/fdi-restrictiveness.html>
- Oficina Económica y Comercial de España en Lisboa (2023). Guía de Negocios: Portugal, Noviembre de 2023.
- OMC (2019). Informe sobre el comercio mundial 2019: El futuro del comercio de servicios. Organización Mundial del Comercio.
- OMC (2023). El comercio de servicios para el desarrollo. Organización Mundial del Comercio.
- OMC (2025). El comercio de servicios registra nuevos máximos en el tercer trimestre de 2024. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/news_s/news25_s/stat_03feb25_s.htm
- Orbis Crossborder Investment - <https://orbisci-r1.bvdinfo.com/>. Última consulta: octubre de 2024
- Paniagua, J. I., López, P. y Cabanelas, P. (2005). ¿Por qué Galicia?, ¿por qué la Región Norte?: una aproximación a las razones por las cuales las empresas gallegas y norteñas hacen negocios. Universidad de Vigo. Comunicación planteada al 11º Congreso de la Associação Portuguesa de Desenvolvimento Regional, Faro. Disponible en https://apdr.pt/data/atas/congresso_2005/pdf/45.pdf, acceso en 17 febrero 2025.
- Pavitt, K. (1984). Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory, *Research Policy*, 13(6), 343–373.
- Picazo, A. J., y Gandoy, R. (2025). Estructuras productivas europeas. En A. Garrido, y E. Sanromá (Coord.), *Las economías europeas en el siglo XXI*. McGraw Hill.
- Pires, I. y Nunes, F. (2018). Labour mobility in the Euroregion Galicia–Norte de Portugal: constraints faced by cross-border commuters. *European Planning Studies*, 26(2). <https://doi.org/10.1080/09654313.2017.1404968>.
- Pizarro (2010). De e para Portugal. A circulação de nobres na Hispânia Medieval (Séculos XII a XV).
- Risco, V. (1919). A nova Galicia fala á Portugal, *Atlántida*, 42-43 (Ano IV), pp. 659-662.
- SABI - <https://sabi.informa.es/> . Última consulta: octubre de 2024
- Sánchez Albornoz, C. (1957/2021). *España: Un Enigma Histórico*. Barcelona, Editora y Distribuidora Hispano Americana, S.A.
- Sifdi (2024). La inversión extranjera directa en España en 2023.
- Simões, V. C. (2000). *Efeitos do Investimento Estrangeiro na Indústria Automóvel Portuguesa*, CEDE/AIP, Lisboa.
- Simões, V. C. (2003). Networks and learning processes: a case study on the automotive industry in Portugal, in John Cantwell y José Molero (coords.), *Multinational Enterprises, Innovative Strategies and Systems of Innovation*, Edward Elgar.
- Simões, V. C. (2018). If Dunning were writing now: The Eclectic paradigm in an age of platform capitalism. Paper delivered at the 44th EIBA Annual Conference, Poznan, December.
- Solana, G. y Minguez, R. (2025). Evolución reciente del comercio exterior de España y Portugal. *Cuadernos de Internacionalización Ibérica*, nº 2.
- Torres, R. (2024). La productividad de la economía española. Luces y sombras. *FuncasBlog*, 19 de febrero.
- Toyota Motor (2012). The 75 Years of Toyota. Chapter 5, section 5.1. Disponible en https://www.toyota-global.com/company/history_of_toyota/75years/text/leaping_forward_as_a_global_corporation/chapter5/section5/item1.html, accedido en 18 febrero 2025.
- UNCTAD (2021). *World Investment Report 2021: Investing in sustainable recovery, National Investment Policies*, Junio 2021.
- UNCTAD (2024). The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2023.
- UNCTAD (2024). *World Investment Report 2024: Investment facilitation and digital government*.

Valdeón, J., Pérez, J. y Juliá, S. (2022). Historia de España. Barcelona, Espasa Libros, novena edición.

Villares, R. (2022). Galiza – Terra Irmã de Portugal. Lisboa, Fundação Eugénio dos Santos.

Wolfmayr, Y. (2012). Export performance and increased services content in manufacturing . National Institute Economic Review, nº 220, april , R36-R52.

Zona Franca de Vigo (2020). Jornada-Taller 'Portugal: Dossier de oportunidades y aspectos a tener en cuenta para su acceso'. Vigo. Disponible en <https://www.ardan.es/czfv/downloads/pdf/0e7cf154488972f2361c2707ac0e23ee.pdf>, accedido en 17 Febrero 2025.



Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas

<https://www.nebrija.com/catedras/nebrija-internacionalizacion-empresas/>