

Internacionalización Ibérica.

España y Portugal en la
economía mundial. 2025

Gonzalo Solana (Director)

**Observatorio de Internacionalización Ibérica
AUXADI Nebrija**

AUXADI



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

Cátedra Global Nebrija
en Internacionalización
de Empresas

Internacionalización Ibérica.

España y Portugal en la
economía mundial.
2025



Gonzalo Solana
Director



**Observatorio de Internacionalización Ibérica
AUXADI Nebrija**



©

**2025 Universidad Nebrija.
Cátedra Nebrija en
Internacionalización
de empresas**

Observatorio de Internacionalización
Ibérica AUXADI Nebrija

Dirección del proyecto:
**Gonzalo Solana, Cátedra Nebrija en
Internacionalización de empresas**

ISBN: **979-13-990288-4-3**
Depósito legal: **M-13962-2026**

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.

Dirijase 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.

Índice

| | |
|--|----|
| Presentación | 5 |
| Introducción | 11 |
| Sumario ejecutivo | 13 |
| Capítulo 1. Evolución reciente del comercio exterior de España y Portugal | 19 |
| Capítulo 2. La inversión extranjera directa en los países ibéricos | 43 |
| Capítulo 3. Regularidad y concentración en la exportación de las empresas de los países ibéricos: evidencia con datos de las relaciones comerciales con Colombia | 63 |
| Capítulo 4. Aspectos legales y tributarios en la internacionalización de las empresas ibéricas en Iberoamérica | 75 |
| Referencias bibliográficas | 90 |

Presentación

Juan Fernández Trigo

Embajador de España en Portugal

Es para mí un honor participar en la presentación de una nueva edición del *Informe Anual sobre la Internacionalización Ibérica*, elaborado por la Cátedra Nebrija en internacionalización de empresas, que supone una aportación rigurosa y oportuna al análisis de una de las relaciones económicas más estrechas y dinámicas de nuestro entorno europeo: la que une a España y Portugal. Ambos países mantienen unas relaciones bilaterales excelentes, asentadas en una historia compartida, una cooperación institucional intensa y una creciente convergencia de intereses estratégicos en los ámbitos económico, social y político.

En este contexto de cooperación reforzada, el proceso de internacionalización de las economías española y portuguesa ha adquirido una relevancia creciente. España y Portugal son socios prioritarios y la Península Ibérica se consolida como un espacio económico integrado, abierto y con vocación global.

Al examinar la intensa vinculación de las economías, es necesario hacerlo en su conjunto, resaltando la prosperidad que hemos construido juntos en el ámbito de la Unión Europea, y siendo conscientes al mismo tiempo de los desafíos a los que nos enfrentamos, para ir todavía más allá, en beneficio de nuestros respectivos pueblos y Estados.

El aumento sostenido de los flujos comerciales y de inversión entre ambos países refleja no solo la proximidad geográfica, sino también nuestra excelente integración productiva y la capacidad de nuestros tejidos empresariales para competir, cooperar e integrarse en cadenas de valor cada vez más internacionales.

Particularmente, desde el punto de vista de la inversión, este informe ofrece una lectura especialmente valiosa. La inversión mutua actúa como un motor de crecimiento y estabilidad, facilitando la creación de un verdadero espacio económico ibérico de bienes y servicios que, en definitiva, nos sirva para fortalecer nuestra competitividad en conjunto.

Si bien las cifras absolutas pueden mostrar una aparente asimetría entre los flujos de inversión mutuos, un análisis más riguroso - que tenga en cuenta la dimensión relativa de ambas economías - permite matizar dicha percepción. Así, consideradas en relación con el tamaño del PIB de cada país, las inversiones españolas en Portugal adquieren una relevancia significativa y evidencian un compromiso sólido y sostenido con la economía portuguesa, que es comparable al esfuerzo inversor realizado en sentido inverso de Portugal en España. Este análisis resulta esencial para comprender adecuadamente la profundidad y el equilibrio real de nuestros lazos económicos.

España es para Portugal el principal receptor y emisor de IDE. Con un stock de 19.000 millones de € España es, con diferencia, el principal destino de la inversión portuguesa en el exterior, concentrando prácticamente una cuarta parte del total de la inversión de Portugal en el exterior. El peso de esta inversión sobre el PIB portugués - más del 6 %- subraya la importancia estratégica del mercado español para las empresas portuguesas. En sentido contrario, Portugal absorbe algo más de 27.000 millones de € en stock de inversión de origen español, con un peso muy relevante para la economía portuguesa, situando a Portugal como uno de los destinos prioritarios de la inversión española en el exterior, con una presencia relevante y consistente. Dicha inversión en Portugal equivale al 1,6% del PIB de España.

Por lo que respecta a la Balanza Comercial, esta refleja un aumento de los intercambios hasta niveles insospechados hace algunas décadas. Así, si en el momento de entrar en las Comunidades Europeas Portugal destinaba a España el 4% de sus exportaciones, actualmente el porcentaje asciende al 25% (1/4 parte). Por otra parte 1/3 de las importaciones portuguesas proceden hoy de España (32%).

En conjunto, los datos reflejan un alto grado de interdependencia económica y confianza mutua, coherente con la solidez de las relaciones bilaterales entre ambos países. En un contexto mundial de creciente fragmentación, con fuertes tensiones geopolíticas, esta integración adquiere una especial relevancia de cara a reforzar la autonomía estratégica europea, mediante un mayor avance entre nuestras complementariedades productivas que permita elevar la posición de las nuestras empresas en las cadenas de valor europeas y potenciar nuestra capacidad de acceso a nuevos mercados en expansión. La entrada en vigor del Acuerdo Comercial interino de la UE-Mercosur sitúa a Iberoamérica como una región de creciente interés estratégico y confirma el papel de España y Portugal como puente entre la UE y dicha región.

Confío en que este informe contribuya a enriquecer el debate académico y a dar a conocer la fortaleza de nuestra relación económica, que constituye un ejemplo de cooperación, confianza mutua y proyección internacional compartida.

José Augusto Duarte
Embajador de Portugal en España

Regresar a las páginas de este *Informe anual sobre Internacionalización Hispanoportuguesa: España y Portugal en la economía mundial* constituye siempre un valioso ejercicio de reflexión. Más que reunir cifras, se trata de comprender el camino recorrido para anticipar con mayor claridad los retos y las oportunidades que se presentarán en el futuro, lo que contribuye igualmente a corregir las asimetrías aún existentes, reforzando, al mismo tiempo, la competitividad global de las dos economías.

Quisiera, por ello, expresar mi agradecimiento al equipo de la Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas por su amable invitación a participar nuevamente en esta edición del Informe 2025, y por la oportunidad de aportar, una vez más, la visión de Portugal sobre el presente y el futuro de la relación económica bilateral.

La relación económica luso-española se sitúa entre las más integradas de la Unión Europea, sustentada en una frontera compartida y en el desarrollo de cadenas de valor de dimensión peninsular. Esta profunda interconexión ha favorecido una creciente interdependencia y complementariedad entre nuestras economías, que constituye una base sólida para avanzar hacia una relación más equilibrada y mayores niveles de competitividad conjunta en mercados terceros.

Sobre este fundamento común, Portugal y España afrontan desafíos compartidos en un contexto internacional cada vez más exigente, caracterizado por transformaciones profundas en los flujos comerciales, en la localización de la inversión productiva y en la reconfiguración de las cadenas globales de valor.

En este escenario, la internacionalización se erige como uno de los ejes esenciales para el fortalecimiento de nuestras economías y para la proyección global de nuestros países en un espacio de oportunidades, innovación y cooperación. Reforzar la dimensión exterior de las empresas portuguesas y españolas no solo resulta imprescindible para aumentar su competitividad, sino también para avanzar hacia un modelo de crecimiento más sostenible y equilibrado.

En este contexto adquiere plena relevancia el presente Informe sobre la internacionalización, elaborado por la Universidad Nebrija, que se consolida, edición tras edición, como un referente en el análisis y en la reflexión estratégica. Sus aportaciones constituyen una base importante para comprender el alcance del proceso de internacionalización en ambos países, evaluar su evolución reciente e identificar el camino que aún queda por recorrer.

Tengo el firme convencimiento de que el futuro de las relaciones económicas luso-españolas pasa por una relación bilateral más integrada pero también más equilibrada, sustentada en una cooperación estrecha orientada al crecimiento conjunto de ambos países. La consolidación de un espacio económico verdaderamente peninsular más cohesionado permitirá transformar los desequilibrios en oportunidades y reforzar el posicionamiento internacional de nuestras dos economías.

La cooperación luso-española en materia de internacionalización no solo amplía horizontes económicos, sino que también refuerza una visión compartida de progreso, competitividad y desarrollo sostenible, sentando las bases para una relación más resiliente y sostenida en parcerías, lo que nos aportará un beneficio mutuo de sentido estratégico y de largo plazo.

José María Ortiz
Rector de la Universidad Nebrija

Para la Universidad Antonio de 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 la economía mundial”, en esta ocasión el correspondiente a 2025.

La internacionalización es una de las señas de identidad de Nebrija; por eso, nos produce una gran satisfacción que 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 y diverso, nuestros estudiantes deben conocer con detalle las características e implicaciones de la globalización; y, en la medida de nuestras posibilidades, también 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 de mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos que convivimos en la Península Ibérica.

Por último, quiero 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 está realizando y que ha convertido a esta Cátedra en un punto de referencia no solo para académicos, sino 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.

Víctor Salamanca

Executive Chairman & CEO de Auxadi

La Internacionalización Ibérica: Un compromiso compartido hacia un futuro global

En el actual escenario internacional, marcado por la fragmentación de las cadenas de suministro y el rediseño de las alianzas geopolíticas, la internacionalización ha dejado de ser una opción de crecimiento para convertirse en el motor fundamental de estabilidad macroeconómica de nuestros países. Tanto España como Portugal han demostrado una resiliencia notable, transformando sus sectores exteriores en pilares de desarrollo. Sin embargo, operar en un entorno global cada vez más complejo exige algo más que audacia: requiere rigor, conocimiento aplicado y una visión estratégica compartida.

Es en este contexto donde nace el Observatorio de Internacionalización Ibérica Auxadi Nebrija. Para Auxadi nuestra alianza con la Universidad Nebrija es una apuesta por la excelencia académica y técnica. Con 45 años de experiencia acompañando a empresas en su expansión internacional, entendemos que el rigor metodológico es irrenunciable para transformar los datos en decisiones de negocio sólidas.

La madurez del eje comercial ibérico es hoy una realidad. España y Portugal han creado una red de inversión cruzada cada vez más densa y funcional, y es obvio que contamos con una ventaja competitiva si centramos esfuerzos en reforzar nuestra presencia y lazos con las economías iberoamericanas. Nos unen siglos de relación, culturas e idiomas compartidos, valores y formas de entender la vida y los negocios de manera común. No es algo menor; todo lo contrario. Y es que, además, la región ofrece un potencial inmenso, con desafíos institucionales sí, pero ¿acaso hay región exenta de éstos?

La complejidad tributaria y la cada vez mayor exigencia regulatoria en esta región, y en todas, exigen que las empresas operen con estándares de cumplimiento normativo y transparencia que aseguren su permanencia. Es ahí donde Auxadi cobra relevancia.

Desde Auxadi trabajamos para ser ese socio que facilita el camino a nuestros miles de clientes en su internacionalización, apoyándoles mediante nuestra plataforma tecnológica, nuestra experiencia de casi 50 años y con una metodología certificada que permite identificar la mejor estructura societaria para aterrizar en un país, gestionar la contabilidad, mejorar la gestión de divisa y de tesorería, asegurar el cumplimiento fiscal, facilitar la movilidad internacional y garantizar que la nómina de todos los empleados se calcule de manera correcta y sin sobresaltos; todo integrado; en una firma; para más de 50 países.

Nuestra vocación es actuar como una extensión de los equipos de nuestros clientes, aportando la seguridad y tranquilidad necesarias para que puedan centrarse en el crecimiento de su negocio.

Creemos firmemente que la colaboración entre la universidad y el sector privado es la clave para potenciar nuestros activos comunes. Este Informe Anual es, en definitiva, el resultado de ese esfuerzo conjunto, una herramienta esencial para que las empresas de España y Portugal no solo se expandan, sino que se consoliden con éxito en el mercado global.

Juntos, seguiremos transformando los retos de la internacionalización en oportunidades de crecimiento sostenible.

Introducción

Para los países ibéricos, la internacionalización se ha convertido en un aspecto fundamental de su modelo de desarrollo económico y social. 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 las diferencias derivadas de sus características estructurales y de su 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, complementarios entre sí 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, así como sensibilizar a las sociedades y a los gobiernos sobre la importancia de apoyar la internacionalización de las empresas ibéricas.

En un contexto internacional tan complejo e inestable como el actual, el seguimiento continuo y pormenorizado de la internacionalización de las empresas ibéricas se hace todavía más relevante y trascendente. También lo es estrechar las relaciones y potenciar el papel de ambos países en la Unión Europea para reforzar una autonomía estratégica que contribuya a defender los principios y la forma de vida europeos.

En este Informe anual sobre internacionalización ibérica, que ya es el cuarto que se publica, el lector encontrará, como en anteriores ediciones, un análisis detallado y comparado de la evolución reciente del comercio exterior y de la inversión extranjera directa en los países ibéricos. Además, en esta ocasión se incorporan dos trabajos, con un enfoque más microeconómico, de especial relevancia para conocer mejor la internacionalización de las empresas ibéricas. El primero aborda las características de la demografía empresarial exportadora, a través de un estudio novedoso sobre la regularidad y la concentración de sus ventas en el exterior. El segundo trata sobre aspectos legales y tributarios en la internacionalización de las empresas ibéricas en Iberoamérica, una cuestión especialmente relevante para el acceso de las empresas a otros mercados.

Esta iniciativa se ha visto reforzada con el apoyo de la empresa AUXADI, con la que la Universidad Nebrija ha llegado a un acuerdo para patrocinar el Observatorio de Internacionalización Ibérica durante los próximos tres años. AUXADI es una firma contable española líder en servicios a multinacionales y fondos inmobiliarios. Cuenta con filiales en 26 países de Europa —entre ellos Portugal, donde inició su internacionalización—, Estados Unidos y Latinoamérica. Con su plataforma tecnológica MySPV, sus más de 300 empleados y sus 1.700 clientes, es un referente internacional en el sector de los *tech-enabled services* y un magnífico ejemplo del éxito de las exportaciones de servicios no turísticos de los países ibéricos.

Con este apoyo de AUXADI esperamos consolidar y dinamizar nuestras actividades e incorporar nuevos enfoques a nuestros trabajos de investigación y divulgación de la internacionalización de las empresas, así como convertir el Observatorio de Internacionalización Ibérica AUXADI-Nebrija en un referente para todos los interesados en esta materia.

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

Sumario ejecutivo

El comportamiento del sector exterior de las economías ibéricas se está viendo sensiblemente afectado por el complejo e inestable contexto internacional en el que se han intensificado los conflictos militares, tecnológicos y económicos.

En estas condiciones adversas para el comercio internacional en 2025 las exportaciones de bienes de los países ibéricos han registrado un débil crecimiento. Al mismo tiempo, sus importaciones, impulsadas por un notable dinamismo relativo de sus demandas internas, han crecido a una tasa superior, lo que ha provocado un incremento de los déficits comerciales.

No obstante, los países ibéricos siguen mostrando una posición saneada en sus balanzas por cuenta corriente: positiva y cercana al 3% del PIB en el caso español, y ligeramente negativa, del 0,5% del PIB, en Portugal, lo que pone de manifiesto la solidez del sector exterior en ambas economías.

El modesto comportamiento de las exportaciones de los países ibéricos en 2025 se vio afectado desfavorablemente por diversos factores: la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos a productos europeos; la debilidad de la demanda de nuestro principal destino de exportación, la Unión Europea, que no fue compensada por la procedente de otros destinos; crisis sectoriales, como la del automóvil; el impacto de la elevación de los costes energéticos, o las consecuencias de los retrasos relativos en innovación tecnológica, que minan la competitividad frente a Estados Unidos y China.

En lo que llevamos de la década actual no se han producido cambios significativos en la distribución geográfica de las exportaciones de bienes de los países ibéricos, a pesar de los esfuerzos que están realizando las empresas y las administraciones públicas. Como es lógico, el principal destino de sus ventas de mercancías sigue siendo Europa, a donde a finales de 2025 se dirigen el 72,2% de las exportaciones españolas y el 80,1% de las portuguesas, porcentajes ligeramente superiores a los registrados en 2020. El aumento del peso relativo de las exportaciones de ambos países a América, de 0,9 puntos porcentuales en el caso de España y de 0,6 puntos porcentuales en Portugal, se ha producido a costa del resto de grandes destinos fuera de Europa, fundamentalmente Asia y África.

En lo que se refiere a la composición sectorial del comercio exterior de los países ibéricos se constata una evolución convergente hacia un mayor contenido tecnológico de sus exportaciones, aunque con trayectorias estructuralmente distintas. Mientras Portugal converge por la vía de la especialización en nichos tecnológicos, España lo hace por diversificación y fortaleza del tejido medio-alto. Respecto a 2020 en 2025 Portugal reduce el peso de los sectores de baja tecnología hasta el 36,2%, mientras que España lo sitúa claramente por debajo (31,8%). En el bloque medio-bajo Portugal mantiene un peso elevado (22,4%), mientras que en España crece ligeramente (hasta el 19,8%). Las

diferencias más relevantes se localizan en el bloque medio-alto tecnológico: en 2025 este segmento representa el 40,5% de las exportaciones españolas frente al 30,3% de las portuguesas. En alta tecnología, Portugal registra un fuerte avance, al pasar del 6,8% al 11,1% del total exportado, superando claramente a España (7,9%).

En 2025 el comercio bilateral de bienes entre España y Portugal ha seguido intensificándose, al tiempo que ha aumentado el saldo comercial favorable a España. Las exportaciones españolas a Portugal crecieron un 4,3% en tasa interanual, hasta alcanzar 33.930 millones de euros, mientras que las exportaciones de Portugal a España descendieron ligeramente (-0,7%), situándose en 16.549 millones. El avance de las exportaciones españolas a Portugal se produce después de un crecimiento muy moderado en 2024 y contrasta con el estancamiento de 2023 (-0,4%). Ello sugiere que 2025 no refleja únicamente un efecto precio, sino una recuperación del crecimiento en términos reales, probablemente apoyada en sectores industriales y agroalimentarios con elevada presencia en el mercado portugués. Las exportaciones portuguesas a España muestran un perfil de relativa estabilidad, con un leve retroceso en 2025 tras el aumento registrado en el ejercicio anterior. Este comportamiento contrasta con la volatilidad observada en años anteriores, especialmente en 2021 y 2022, cuando crecieron a tasas superiores al 20% anual.

Para los países ibéricos, el estrecho comercio bilateral que mantienen ofrece una oportunidad desde la óptica de la autonomía estratégica abierta. La densidad de las cadenas ibéricas permite reforzar la resiliencia industrial frente a disrupciones globales, acortar cadenas de suministro y reducir dependencias extraeuropeas en sectores críticos. En este contexto, la política industrial ibérica puede beneficiarse de una mayor coordinación entre ambos países en ámbitos como el vehículo eléctrico, los semiconductores aplicados, el hidrógeno renovable o la industria agroalimentaria avanzada, aprovechando complementariedades ya existentes. Los datos de 2025 refuerzan el argumento a favor de profundizar en la cooperación transfronteriza en el ámbito del mercado único europeo. Inversiones conjuntas en infraestructuras logísticas, especialmente ferroviarias, una mayor interoperabilidad energética y una armonización regulatoria efectiva reducirían los costes de transacción y mejorarían la competitividad del conjunto del espacio ibérico. El verdadero desafío no reside en la magnitud de los flujos, sino en su evolución cualitativa: en eliminar barreras internas en el mercado ibérico y en la capacidad de ambos países para transformar esta interdependencia en una palanca de mayor valor añadido, resiliencia y convergencia económica a medio plazo.

Un aspecto especialmente destacado y favorable del comercio exterior de los países ibéricos, que supone un cambio estructural de gran trascendencia y que fue analizado en profundidad en el anterior Informe anual de internacionalización ibérica, es el comportamiento muy favorable que siguen mostrando las exportaciones de los servicios no turísticos, que cada vez tienen un mayor peso en el conjunto de las ventas al exterior de ambos países y es particularmente relevante de cara al futuro, ya que la mayoría de las previsiones apuntan a que los servicios registrarán el mayor dinamismo en el comercio mundial. En España el superávit de la balanza exterior del sector servicios aumentó un 13,3%, hasta 113.500 millones de euros. Dentro de este saldo, si bien el turismo siguió siendo la partida mayoritaria (con unos ingresos netos de 70.500 millones, un 3,4% más), el superávit de los demás servicios aumentó hasta 43.000 millones, con un crecimiento interanual del 34,4%. En Portugal los ingresos turísticos en 2025 llegaron a los 29.130

millones de euros, un incremento del 5% respecto al ejercicio anterior. Al mismo tiempo, las exportaciones de servicios no turísticos continuaron creciendo y alcanzaron los 31.400 millones de euros en 2025, superando el 10% del PIB. Destacaron especialmente los servicios de telecomunicaciones y TIC, los servicios empresariales y los vinculados a propiedad intelectual, en línea con la digitalización y la internacionalización de las empresas portuguesas.

Por su parte, la evolución reciente de la inversión extranjera directa en la Península Ibérica también ha estado condicionada por un entorno internacional más incierto, selectivo y exigente que el de hace una década, si bien tanto España como Portugal continúan percibiéndose como destinos atractivos para la inversión de empresas multinacionales. Así, las relaciones inversoras entre ambos países siguen mostrando una notable capacidad de resistencia y continuidad. En un escenario marcado por la reconfiguración de las cadenas de valor y por una competencia creciente por atraer capital hacia sectores estratégicos, el vínculo bilateral mantiene una densidad considerable y sigue constituyendo una de las expresiones más tangibles de la interdependencia económica ibérica.

Portugal se mantiene entre los principales destinos del stock de inversión española en el exterior y conserva una relevancia muy superior a la que cabría esperar por el tamaño relativo de su economía. La presencia de capital español en Portugal no solo es amplia, sino también capilar: se manifiesta en el volumen de inversión acumulada, en el número de filiales, en la creación de empleo y en una implantación sectorial diversificada que abarca desde los servicios financieros y el comercio hasta la industria, la energía, la logística o el turismo.

Por su parte, España se ha consolidado como el principal destino de los proyectos *greenfield* portugueses en el exterior y como uno de los mercados más relevantes para la expansión empresarial lusa. El crecimiento del stock inversor, la progresiva ampliación del número de filiales y la diversificación de su presencia sectorial reflejan una pauta de inserción de las empresas portuguesas cada vez más sólida en la economía española. Más allá de su dimensión cuantitativa, esta evolución resulta especialmente significativa porque confirma que el mercado español actúa para muchas empresas portuguesas no solo como destino natural por proximidad, sino también como plataforma prioritaria de crecimiento, escala y sofisticación.

Los datos sobre proyectos *greenfield*, filiales, empleo y facturación sugieren la existencia de una red de inversión cruzada cada vez más densa, estable y funcional entre España y Portugal. No se trata únicamente de grandes operaciones corporativas, sino de una trama empresarial que conecta ambos mercados a través de decisiones sostenidas de establecimiento, expansión y especialización. Esa realidad confiere a la relación hispanoportuguesa una profundidad que va más allá de la estadística coyuntural.

En definitiva, la inversión extranjera directa en los países ibéricos tiene un peso muy destacado en sus economías, y ambos países siguen siendo destinos destacados para multinacionales de otros países. Al mismo tiempo, la relación inversora entre España y Portugal, aunque asimétrica, es cada vez más recíproca: desigual en escala, pero notablemente intensa en ambos sentidos. España continúa desempeñando un papel preponderante en la economía portuguesa, mientras que Portugal afianza gradualmente

su huella empresarial en España. En un escenario internacional menos propicio para la expansión de la inversión extranjera, esta relación bilateral destaca por su solidez, por su continuidad y por su capacidad para adaptarse a un entorno cambiante, constituyéndose en uno de los activos más valiosos de la integración ibérica contemporánea.

En lo que se refiere a la demografía empresarial exportadora, los países ibéricos, con una base exportadora caracterizada por una elevada presencia de empresas de pequeña dimensión, siguen enfrentándose a retos comunes, como la necesidad de incrementar el valor añadido de las exportaciones, aumentar el número de empresas exportadoras regulares, reforzar la resiliencia frente a shocks externos y mejorar la capacidad de las pymes para escalar y consolidarse en los mercados internacionales de forma sostenible. Como se pone de manifiesto en el estudio que se incorpora en este Informe, realizado a partir de una base de datos de relaciones comerciales de empresas de los países ibéricos con Colombia, que proporciona microdatos de relaciones comerciales bilaterales empresa a empresa, en la competitividad internacional de las empresas es especialmente relevante consolidar vínculos estables y diversificados. La posibilidad de que una empresa siga exportando a un mercado descansa, de manera fundamental, en la consolidación de relaciones entre empresas concretas que persisten en el tiempo. Adicionalmente, la estabilidad de un núcleo de vínculos duraderos entre empresas explica una parte muy relevante del valor comercializado.

Desde una perspectiva operativa, las implicaciones son claras. Para las empresas la prioridad estratégica debería ser combinar estabilidad y diversificación: consolidar relaciones de largo plazo mediante inversiones que desarrollen las capacidades de permanencia y gestión del riesgo —cumplimiento normativo, logística, información y gestión comercial—, sin caer al mismo tiempo en una dependencia excesiva de un número reducido de contrapartes. Para la Administración Pública la evidencia respalda políticas que no se limiten a facilitar la entrada al comercio exterior, sino que también favorezcan la continuidad de los vínculos entre empresas mediante instrumentos de facilitación comercial, inteligencia de mercados y reducción de fricciones operativas y regulatorias.

En un entorno internacional marcado por la fragmentación de cadenas de suministro, el rediseño de alianzas geopolíticas y la búsqueda de nuevos mercados, Iberoamérica emerge como una región de creciente interés estratégico para las empresas de España y Portugal. La proximidad lingüística y cultural, los marcos de cooperación económica vigentes (como el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y los países de Mercosur o los Tratados de Libre Comercio bilaterales) y la presencia consolidada de grandes corporaciones ibéricas en sectores como la energía, las finanzas, la infraestructura, la construcción o las telecomunicaciones confirman que en Iberoamérica existe una base sólida sobre la que construir nuevas estrategias. En este Informe se recoge un estudio detallado de las diferencias que hay para hacer negocios entre los países iberoamericanos y las existentes en España y Portugal, realizado a través de dos fuentes de información complementarias: la Encuesta Económica América Latina de la Fundação Getulio Vargas (FGV), que recoge la percepción de expertos regionales sobre los principales obstáculos al desarrollo económico, y las Encuestas Empresariales del Banco Mundial (BM), que ofrecen datos comparables sobre el entorno empresarial en España, Portugal y el conjunto de Iberoamérica.

De este análisis se concluye que la elevada distancia institucional entre los países iberoamericanos y la de España y Portugal exige un nivel de preparación, adaptación y resiliencia organizativa que no todas las empresas están en condiciones de desplegar. Iberoamérica presenta retos estructurales reales, como la corrupción, la informalidad, la inestabilidad institucional, el déficit de infraestructura o el acceso restringido a la financiación, pero también ofrece ventanas de oportunidad diferenciadas que justifican el interés estratégico para las empresas de los países ibéricos. Dado que la región iberoamericana no es homogénea, la empresa ibérica debe realizar un análisis de riesgo específico por país, evaluando indicadores de gobernanza, facilidad para hacer negocios, seguridad jurídica y condiciones de mercado específicas del sector. Las distancias institucionales, regulatorias y de desarrollo económico entre ambas regiones son tan reales como las oportunidades que ofrecen y, por ello, son fundamentales una buena planificación y un asesoramiento profesionalizado en aspectos legales y tributarios.

Capítulo 1.

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 empresas¹.


1.1.

Introducción

En 2025, como ocurrió en el ejercicio anterior, el comportamiento del comercio exterior de los países ibéricos ha estado condicionado por un contexto internacional adverso y por el efecto del dinamismo de sus demandas internas.

La desaceleración de la economía global, unida a las tensiones inflacionistas y al endurecimiento de las condiciones financieras, ha enfriado la demanda externa y encarecido los costes de las empresas exportadoras. Las tensiones geopolíticas agravan este escenario: la guerra en Ucrania disparó los precios energéticos y la reciente “guerra arancelaria” de Estados Unidos ha mermado las exportaciones europeas.

En esta coyuntura han de añadirse los efectos negativos e imprevisibles del conflicto en Oriente Próximo, principalmente a través del aumento de la incertidumbre geopolítica en una región clave para el suministro energético y las rutas marítimas internacionales. Asimismo, el endurecimiento o la ampliación de sanciones económicas limita los intercambios comerciales directos con Irán y genera efectos indirectos sobre terceros países integrados en las cadenas de suministro, lo que dificulta operaciones financieras, logísticas y de inversión. Estos efectos no se reflejan en el presente análisis sobre la evolución reciente del comercio exterior de España y Portugal, puesto que la disponibilidad de datos no lo permite: en el mejor de los casos, se dispone de información hasta diciembre de 2025, mientras que los acontecimientos más recientes relativos a Irán quedan fuera del periodo analizado.


En 2025 el comportamiento del comercio exterior de los países ibéricos ha estado condicionado por un contexto internacional adverso

En conjunto este contexto tiende a reducir el dinamismo del comercio internacional, a incrementar la volatilidad de los mercados y a obligar a las empresas a diversificar proveedores, rutas y mercados para mitigar riesgos.

En este escenario tanto España como Portugal se benefician de estar plenamente integrados en la política comercial común de la Unión Europea (UE). A través de la UE las

¹ Los autores agradecen el trabajo de Elia Retamosa en la elaboración del documento.

empresas españolas y portuguesas disfrutan de acceso preferencial a decenas de mercados globales: la Unión tiene en vigor acuerdos de libre comercio con más de 40 países o bloques, incluyendo tratados con economías desarrolladas (p. ej., Canadá, Japón, Corea del Sur) y con países y regiones emergentes (Chile, México, Centroamérica, Mercosur, Vietnam, entre otros). Esta red de acuerdos, sumada a la pertenencia a la Organización Mundial de Comercio, ha impulsado la internacionalización de los países ibéricos al eliminar barreras arancelarias y facilitar los flujos comerciales.

España y Portugal han sido promotores activos de una mayor apertura comercial de la UE hacia otras regiones. Ambos países, con fuertes lazos históricos y culturales con Iberoamérica, han facilitado el acuerdo comercial UE–Mercosur, pendiente de ratificación, y participan activamente en iniciativas como la modernización de acuerdos con México y Chile, las negociaciones con Australia/Nueva Zelanda, y respaldan la reforma de la OMC para revitalizar el sistema multilateral.

Por otro lado, cada país ibérico también cultiva sus propias iniciativas de diplomacia económica. España cuenta con una Estrategia de Internacionalización de la Economía (2017-2027), que fija objetivos ambiciosos como alcanzar 400.000 millones de euros en exportaciones en 2027 y diversificar los mercados de destino para reducir dependencias. Portugal, mediante la agencia AICEP, promueve la captación de inversión extranjera y la expansión de pymes exportadoras, a la vez que aprovecha plataformas como la Comunidad de Países de Lengua Portuguesa (CPLP) para estrechar lazos comerciales con sus socios de África, Asia y América del Sur. Estas acciones complementan el paraguas de la UE, potenciando la marca país y nichos específicos (por ejemplo, Portugal en tecnologías de la información y renovables; España en infraestructuras, energía y agroindustria en Latinoamérica).

El proceso de internacionalización acometido por las economías ibéricas se ha plasmado en una fuerte integración económica que aporta indudables y trascendentes beneficios a ambos países

El proceso de internacionalización acometido por las economías ibéricas y su posterior consolidación se han plasmado en una fuerte integración económica que aporta indudables y trascendentes beneficios a ambos países. Así, Emikönel et al. (2022) demuestran la influencia positiva a largo plazo del PIB de España sobre las exportaciones portuguesas. Centrándose en el comercio bilateral entre países vecinos, el estudio halló que el PIB, las importaciones y las exportaciones españolas también ejercen una influencia positiva sobre la renta per cápita portuguesa tanto a corto como a largo plazo. Los hallazgos refuerzan la idea de que los efectos indirectos económicos de las grandes economías vecinas pueden apoyar significativamente las trayectorias de crecimiento de los países más pequeños. Leitão (2023) profundizó en este tema al confirmar que el PIB del país socio, la proximidad y el bajo riesgo son factores determinantes del comercio portugués, en consonancia con el modelo de gravedad del comercio.

Los países ibéricos han logrado una sólida inserción en el comercio internacional, con crecimientos destacados en sus exportaciones durante la última década y una resiliencia notable frente a crisis globales. España se ha posicionado como un exportador de peso medio-alto a nivel mundial, diversificado en sectores industriales y con creciente alcance geográfico, mientras Portugal ha doblado su base exportadora respecto a inicios de siglo, transformándose de una economía enfocada en bienes tradicionales a otra apoyada en manufacturas avanzadas.

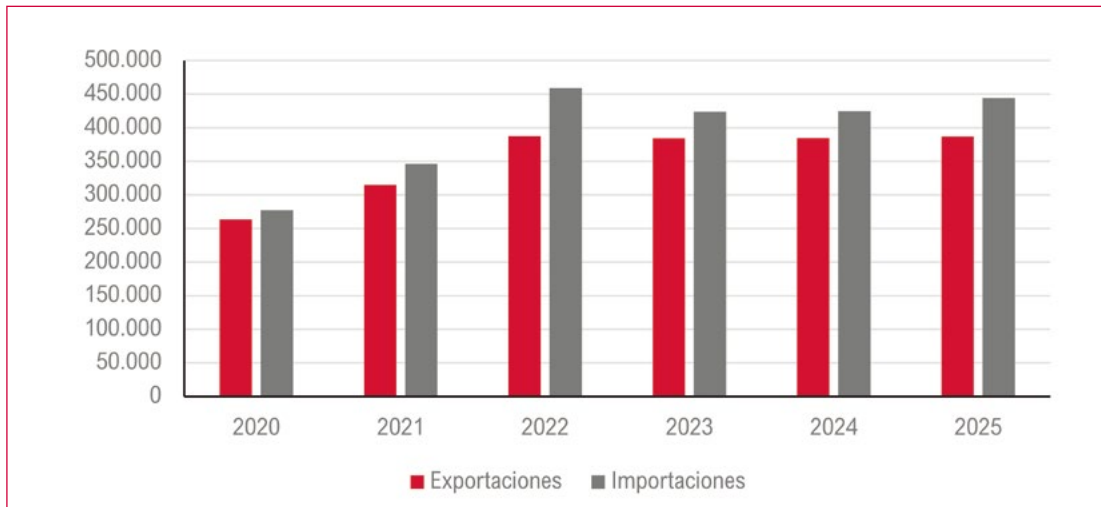
1.2.

El comercio exterior de bienes de los países ibéricos en 2025

En 2025 el valor exportado desde España se situó en 387.092 millones de euros, ligeramente por encima de 2024, pero todavía por debajo del récord de 2022. En tasa interanual las exportaciones aumentaron solo un 0,7%, frente al 2,4% del conjunto de la UE, al 3,3% de Italia y al 2,3% de Francia.

Gráfico 1.1.

Exportaciones e importaciones de bienes de España, (2020-2025). Millones de euros



Fuente: Datacomex

Por su parte, el valor de las importaciones alcanzó los 444.146 millones de euros, con una tasa de crecimiento del 4,6%, mientras que en la media de la UE-27 fue del 2,7%. Esta fuerte demanda interna (que ha llevado, por ejemplo, a un incremento del 9,5% en las importaciones de bienes de equipo) se ha traducido en que España haya liderado el crecimiento de las importaciones en la UE en 2025, superada solo por Alemania entre las grandes economías (cuyas importaciones subieron un 4,5% tras un año previo de fuerte caída).

Esta brecha entre un avance moderado de las exportaciones y un rápido aumento de las importaciones redundó en un deterioro del saldo comercial español del 42% en un año, situando el déficit comercial en torno a los 57.000 millones de euros en 2025. La tasa de cobertura cayó al 84,4%, tres puntos por debajo de la de 2024 y muy alejada del 90,7% que España llegó a alcanzar antes de la pandemia.

El comercio exterior de servicios de España mantuvo en 2025 un tono muy dinámico, observándose un protagonismo creciente de los servicios no turísticos. Según el Banco de España el superávit del sector servicios aumentó un 13,3%, hasta 113.500 millones de euros. Dentro de este saldo, si bien el turismo siguió siendo la partida mayoritaria (saldo de 70.500 millones), el superávit de los

En 2025 las exportaciones de bienes desde España aumentaron un modesto 0,7%, mientras que las ventas al exterior de servicios siguieron mostrando un notable dinamismo. Aunque el déficit comercial aumentó, la balanza por cuenta corriente mantiene un saldo positivo.

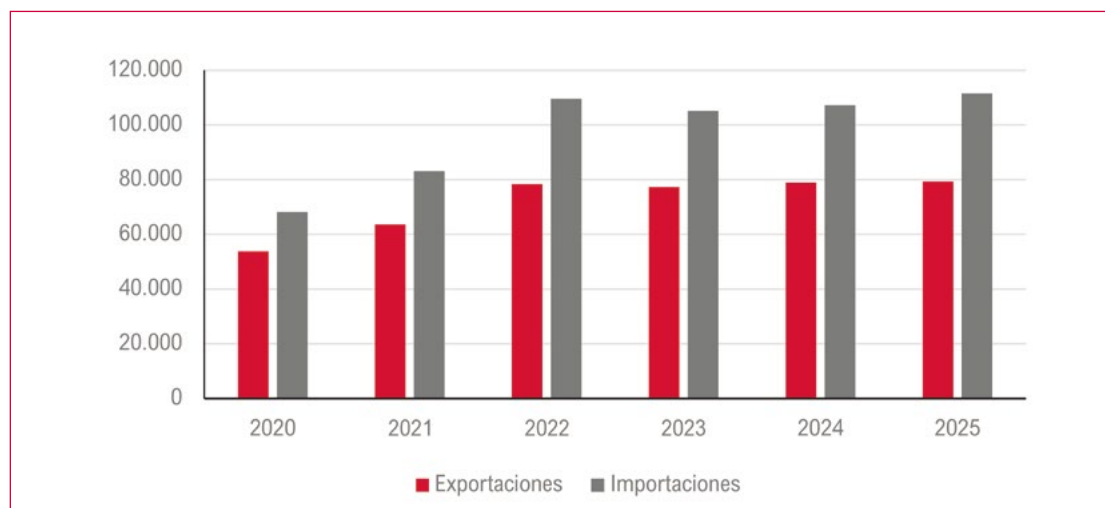
demás servicios se disparó hasta 43.000 millones, creciendo un 34,4% interanual. Dicho auge abarcó a casi todos los subsectores: el transporte internacional (beneficiado por el repunte del comercio de mercancías y la actividad logística), las telecomunicaciones y servicios informáticos (en expansión por la digitalización) y los servicios empresariales y de propiedad intelectual (como consultoría, ingeniería, royalties, etc.) incrementaron sustancialmente sus exportaciones netas. Solo el grupo de servicios financieros y de seguros mostró debilidad en 2025, reduciendo su saldo a 2.300 millones (un 44% menos) debido, entre otros factores, a indemnizaciones excepcionales en seguros e incrementos de pagos por rentas de inversión. Esta evolución sugiere un cierto cambio de patrón: aun cuando el turismo siguió aportando cerca de dos tercios del superávit por servicios, los demás servicios ganaron peso relativo. De hecho, según el Ministerio de Economía las exportaciones de servicios no turísticos crecieron en 2025 a tasas de doble dígito, con una diversificación progresiva.

La balanza por cuenta corriente se mantuvo en 2025 en terreno positivo, con un superávit equivalente al 2,9% del PIB (aproximadamente 48.700 millones de euros), ligeramente inferior al 3,2% del PIB registrado en 2024. Este resultado refleja que el elevado excedente de la balanza de servicios -impulsado por un turismo récord, con un saldo equivalente al 4,2% del PIB en 2025 - logró compensar buena parte del abultado déficit comercial de bienes.

En **Portugal**, por su parte, las exportaciones de bienes acusaron especialmente la debilidad en la segunda mitad de 2024 y a lo largo de 2025. Esto se tradujo en aumento moderado del valor exportado de bienes del 0,6% interanual en 2025, hasta los 79.350 millones de euros. Dicha moderación responde sobre todo a la falta de dinamismo intracomunitario (las exportaciones portuguesas a la UE crecieron 2,4% ese año), mientras que los envíos a mercados extracomunitarios incluso retrocedieron en torno a un -4%. Este débil desempeño se enmarca en un contexto de desaceleración económica generalizada en la zona euro (con inflación elevada y crecimiento anémico en varios socios clave para los exportadores portugueses), que ha limitado las oportunidades de expansión del sector exportador luso durante la citada etapa.

Gráfico 1.2.

Exportaciones e importaciones de bienes de Portugal, (2020-2025). Millones de euros



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal

Asimismo, el notable dinamismo de la demanda interna portuguesa ha impulsado el crecimiento de sus importaciones. La economía lusa ha continuado expandiéndose (el PIB real creció en 2025 en torno al 2-3%), apoyada por un mercado laboral sólido y por la ejecución de fondos europeos del programa *Next Generation EU*. Excluyendo los productos energéticos, las importaciones lusas han crecido aproximadamente un 2,3% en 2025, frente a un 1,9% en el año anterior.

Portugal presenta un saldo comercial de bienes negativo. Según el INE de Portugal, el desequilibrio comercial de mercancías se amplió nuevamente hasta 32.163 millones de euros en 2025, equivalente al 10,5% del PIB (frente al 9,8% de 2024).

El comercio exterior de servicios de Portugal, por su parte, mantuvo un tono muy dinámico en 2025, con el turismo batiendo nuevamente récords y los servicios no turísticos ganando peso de forma gradual. Los datos preliminares del Banco de Portugal indican que los ingresos turísticos aumentaron hasta 29.130 millones de euros, un incremento del 5% respecto a 2024. Al mismo tiempo, las exportaciones de servicios no turísticos continuaron creciendo y alcanzaron aproximadamente 31.400 millones de euros en 2025, superando el 10% del PIB. Destacaron especialmente los servicios de telecomunicaciones y TIC, los servicios empresariales y los vinculados a propiedad intelectual. Solo los servicios financieros y de seguros mostraron un comportamiento más débil, con una reducción significativa de su saldo debido a factores puntuales, como mayores indemnizaciones y pagos al exterior. En conjunto en Portugal se observa una diversificación progresiva de las exportaciones de servicios, aunque el turismo sigue siendo el principal pilar de las exportaciones de servicios.

■ **Las exportaciones de bienes desde Portugal en 2025 aumentaron un 0,6%, mientras que las ventas en el exterior de servicios se muestran muy competitivas. El saldo de la Balanza por cuenta corriente fue del -0,5% del PIB.**

Si bien los ingresos por servicios, en particular el turismo, han contribuido a compensar parte del déficit de bienes, en 2025 la balanza por cuenta corriente de Portugal ha vuelto a registrar un pequeño déficit, del orden del 0,5%.

En definitiva, en 2025 **el comercio exterior de bienes de los países ibéricos** en su conjunto se ha visto negativamente afectado por un contexto internacional adverso, moderándose el crecimiento de las exportaciones, mientras que continúa el dinamismo de las ventas en el exterior de servicios de empresas ibéricas de ambos países. Al tiempo, el dinamismo relativo de sus demandas internas se ha traducido en un repunte de sus importaciones, lo que ha provocado un deterioro de sus balanzas comerciales. En este sentido, los países ibéricos, como el resto de sus vecinos de la UE, vieron crecer sustancialmente las importaciones de ciertos bienes industriales y de consumo procedentes de Asia, fundamentalmente de China, que, ante los obstáculos para entrar en el mercado estadounidense por la guerra arancelaria con Washington, buscó colocar una mayor parte de su producción en Europa, lo que añadió presión adicional sobre su balanza comercial. En este sentido, una leve depreciación del euro frente al dólar a finales de 2025 ha encarecido las importaciones extrazona y contribuyó a mantener la factura de bienes importados en niveles altos.

■ **La UE, principal destino de las exportaciones de los países ibéricos, siguió atravesando un periodo de estancamiento económico y la demanda procedente de otros mercados no compensó la pérdida de vigor de los destinos tradicionales ni las trabas comerciales impuestas por Estados Unidos**

El modesto comportamiento de las exportaciones de los países ibéricos en 2025 se vio afectado desfavorablemente por diversos factores. Por un lado, la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos a productos europeos (por ejemplo, nuevos gravámenes del 15% sobre vehículos y componentes desde mediados de 2025) perjudicó las ventas de productos ibéricos a Norteamérica. En el caso de Portugal el impacto directo de estas tarifas parece haber sido más limitado que en España, dado que los productos afectados representan una parte menor de su cesta.

Al mismo tiempo, la UE, principal destino de las exportaciones de los países ibéricos, siguió atravesando un periodo de estancamiento económico y la demanda procedente de otros mercados no compensó plenamente la pérdida de vigor de los destinos tradicionales ni las trabas comerciales impuestas por Estados Unidos.

En paralelo las exportaciones de mercancías de los países ibéricos se vieron frenadas por varios desafíos sectoriales. Uno de ellos fue la crisis en el sector del automóvil, que en España sufrió una caída del 7,1% en sus exportaciones en 2025. La combinación de la transición tecnológica hacia vehículos eléctricos, cierta disrupción en las cadenas de suministro y la demanda estancada de automóviles en Europa golpeó fuertemente a esta industria, restando puntos a la evolución global de las exportaciones españolas.

Adicionalmente, la competitividad de las exportaciones europeas siguió resentida por factores de costes y por el cambio tecnológico. Según la OCDE, el comercio europeo se estancó en buena parte por los elevados costes energéticos y ciertos retrasos en innovación tecnológica, que minaron la competitividad de la región frente a economías como Estados Unidos o China.

1.3.

Distribución geográfica de las exportaciones de bienes de los países ibéricos

En **España** las exportaciones de bienes mantienen una clara concentración en Europa, aunque entre 2020 y 2025 se registraron ligeros cambios en la participación de mercados extracomunitarios.

Aunque el gobierno español ha fomentado la diversificación geográfica, con iniciativas de promoción y aprovechando los acuerdos de libre comercio de la UE (por ejemplo, se observó crecimiento de exportaciones a países con acuerdos vigentes como Canadá, Corea del Sur o Vietnam), los mercados extracomunitarios no lograron incrementar sustancialmente su peso relativo debido a barreras persistentes (distancia geográfica, diferencias regulatorias, competencia internacional) y a episodios adversos (tensiones con Argelia, aranceles de Estados Unidos, ralentización china).

Tabla 1.1.

Exportación de bienes por Zona geográfica. España (2020-2025)

| Región destino | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Dif. 25-20 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| Europa | 72% | 72,4% | 71,8% | 71,5% | 71% | 72,2% | +0,2 pts. |
| América | 9,5% | 9,6% | 9,9% | 10,3% | 10,4% | 10,4% | +0,9 pts. |
| Asia | 10,7% | 10,2% | 9,6% | 9,7% | 10,1% | 8,8% | -1,9 pts. |
| África | 5,7% | 5,6% | 5,2% | 5% | 5,1% | 6,2% | +0,5 pts. |
| Oceanía | 0,7% | 0,6% | 0,5% | 0,4% | 0,6% | 0,6% | -0,1 pts. |
| Otros | 1,4% | 1,6% | 3% | 2,9% | 2,8% | 1,4% | 0 pts. |
| Extra-Europa | 28% | 27,6% | 28,2% | 28,5% | 29% | 27,8% | -0,2 pts. |

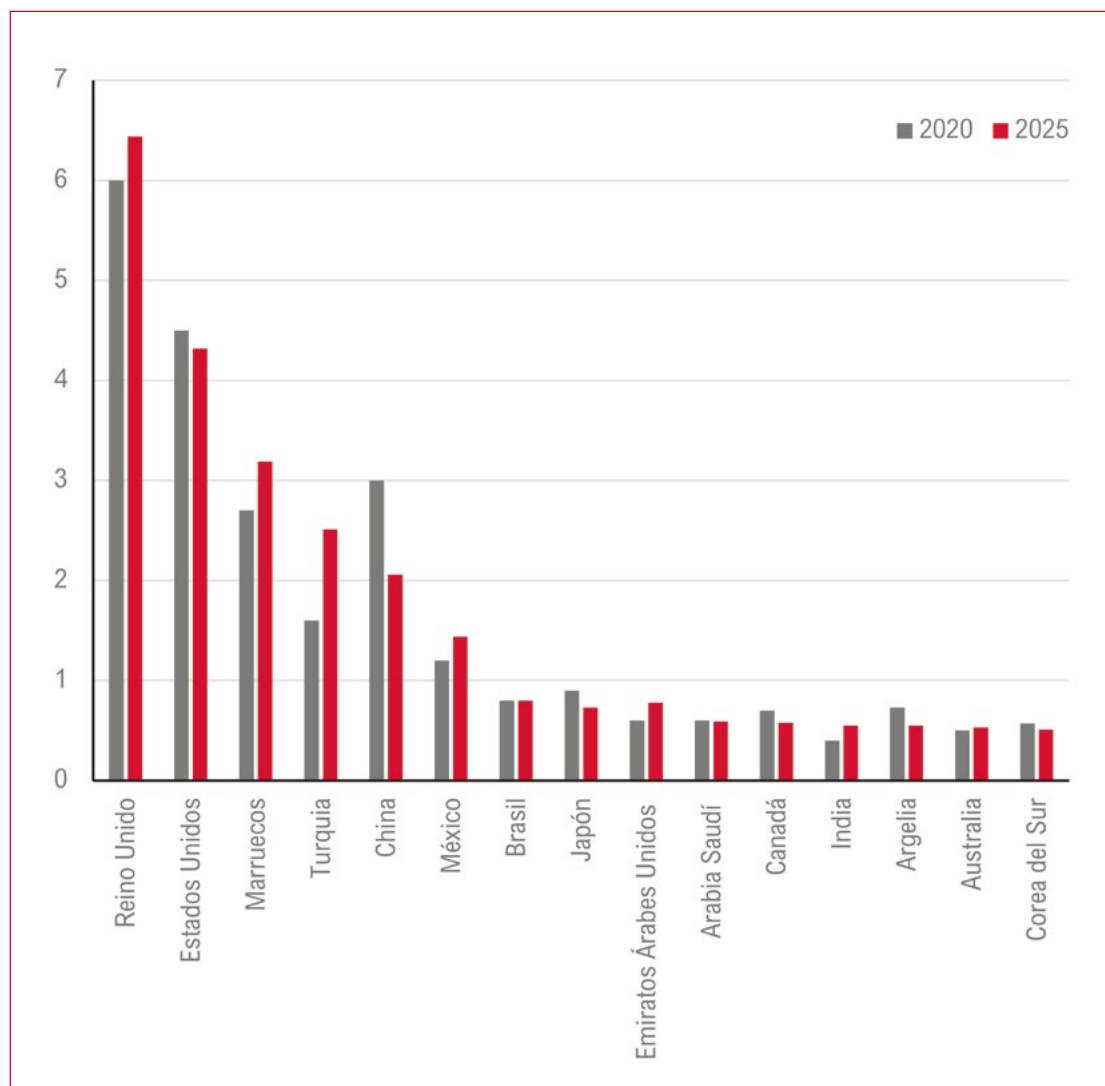
Fuente: Datacomex y Trade Map

Los principales destinos dentro de Europa se han mantenido relativamente constantes. Francia y Alemania son los mayores compradores individuales de productos españoles (aproximadamente el 14% y el 10% del total, respectivamente), seguidos de cerca por Portugal (9%) e Italia (alrededor del 8%). Estos cuatro países de la UE junto con el Reino Unido conforman el grueso de la demanda externa de bienes de España.

El Reino Unido destaca como un destino de gran relevancia y estabilidad. Tras el Brexit las exportaciones españolas a ese mercado dejaron de contabilizarse como intracomunitarias, lo que ha permitido observar con mayor claridad su evolución como socio extracomunitario. A pesar de las incertidumbres iniciales, las exportaciones españolas hacia este mercado no solo se han mantenido sólidas, sino que han crecido en varios ejercicios, alcanzando cifras récord en 2023, y consolidándose como uno de los principales destinos fuera del bloque comunitario. Este comportamiento se explica por la fuerte interdependencia comercial entre ambos países, especialmente en sectores como la automoción, la alimentación, las bebidas, los productos farmacéuticos y los bienes de consumo. Además el Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE y el Reino Unido ha permitido mantener un marco comercial sin aranceles, lo que ha favorecido la continuidad de los flujos comerciales. En 2025 el Reino Unido se mantuvo como uno de los cinco principales destinos de las exportaciones españolas, con una cuota del 6,4% del total, lo que refuerza su papel como mercado estratégico para la diversificación extracomunitaria de España.

Gráfico 1.3.

**Exportaciones de bienes con destino principales mercados fuera de la UE (2020 y 2025).
España**



Fuente: Datacomex y Trade Map

Más allá de Europa, América fue el principal destino de las exportaciones españolas de bienes, con un peso que aumentó ligeramente desde el 9,5% en 2020 hasta el 10,4% en 2025. Estados Unidos se consolidó como el primer mercado nacional fuera de Europa para España en este período, aunque con una ligera pérdida de peso en 2025, lo que contrasta con el crecimiento sostenido observado en años anteriores. Las exportaciones españolas de bienes a Estados Unidos tuvieron un notable auge tras la pandemia (beneficiadas por la rápida recuperación estadounidense y por un euro débil en 2022) y alcanzaron récords en 2022-2023, situándose en torno al 5-6% del total exportado desde España. Sin embargo, en 2025, debido a la introducción de nuevos aranceles estadounidenses, se registró una caída aproximada del 8%. A pesar de ello, Estados Unidos siguió siendo un socio clave, demandando principalmente bienes de equipo, automóviles y productos agrícolas españoles.

Las exportaciones españolas de bienes a América Latina mostraron una tendencia positiva que ayudó a sostener la cuota americana. Países como México, Brasil o Chile ampliaron sus importaciones de bienes españoles (con crecimientos anuales notables en 2021-2023), apoyados en la reactivación económica regional y en la presencia de multinacionales españolas en esos mercados. Además acuerdos comerciales existentes, como el Tratado UE-México modernizado en 2020 o el acuerdo UE-Mercosur, aún pendiente de ratificación, han generado expectativas favorables de cara a diversificar hacia América. Se observa una cierta diversificación geográfica de las exportaciones españolas de bienes en América, en gran medida porque la leve pérdida de terreno de Estados Unidos se ha compensado con ganancias en Latinoamérica y Canadá, beneficiada esta última por el acuerdo UE-Canadá (CETA), vigente desde 2017.

La concentración geográfica de las exportaciones españolas en Europa es elevada, aunque se registra una ligera diversificación en otros destinos.

Asia, incluyendo Oriente Medio, es el destino de casi el 9% del total en las exportaciones españolas de bienes, aunque ha descendido su peso desde el 10,7% que representaron en 2020. Esta disminución implica que, si bien las exportaciones a Asia crecieron en términos absolutos (especialmente en 2021-2022 tras la pandemia), no lo hicieron al ritmo del resto de mercados. Aunque en 2025 las ventas a China aumentaron casi un 7%, siguen siendo relativamente reducidas (orientadas a productos como componentes automovilísticos, alimentación y químicos). En suma, la contribución asiática al comercio español retrocedió en el quinquenio. Las barreras geográficas, la falta de acuerdos integrales con potencias como China y la estructura productiva española –más orientada a bienes demandados en Europa y América– explican que Asia siga teniendo un peso escaso e inferior a su potencial, dado que es la región con mayor crecimiento económico mundial.

A África se dirigieron en 2025 el 6,2% del total de las exportaciones españolas de bienes, con una ligera tendencia al alza desde 2020 tras el repunte registrado en el último año. La subida de la cuota africana en 2025 se explica en parte por la baja base comparativa de 2023 (año afectado por la caída de exportaciones a Argelia) y por la estrategia de diversificación hacia África Subsahariana que empresas españolas y la propia Administración han comenzado a reforzar. Este crecimiento se ha logrado con incrementos en mercados como Costa de Marfil, Senegal o Ghana, donde España exporta maquinaria, productos farmacéuticos y alimentos, muchas veces apoyada en programas de cooperación y crédito a la exportación. En definitiva, aunque África sigue suponiendo una porción modesta de las exportaciones, su aumento reciente indica un potencial a futuro, apoyado en los vínculos históricos (países del Magreb y África lusófona) y en la demanda de economías africanas en crecimiento. Marruecos destaca por su consolidación como destino clave, con un incremento notable en las exportaciones, especialmente en sectores industriales y agroalimentarios.

Por último, las exportaciones españolas de bienes a Oceanía (fundamentalmente Australia) tienen un peso testimonial, en torno al 0,5% anual. Australia importa de España principalmente vinos, aceite de oliva, equipamiento mecánico y ciertos productos farmacéuticos, y las variaciones en esos envíos fueron mínimas. La categoría “Otros” destina agrupa las exportaciones no asignables a una región geográfica concreta. Aquí se incluyen, por ejemplo, las ventas de combustible y víveres a buques y aviones en rutas internacionales (que se contabilizan como exportaciones, pero sin país de destino), el oro no monetario u otras mercancías peculiares.

En **Portugal**, por su parte, el comercio exterior de bienes muestra una marcada concentración en el mercado europeo, aún más acusada que en España, si bien se observan señales de leve diversificación entre destinos extracomunitarios.

Tabla 1.2.

Exportación de bienes por Zona geográfica. Portugal (2020-2025)

| Región destino | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Dif. 25-20 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| Europa | 79,1% | 78,9% | 76,9% | 76,1% | 77,4% | 80,1% | +1,0 pts. |
| América | 8,2% | 8,6% | 9,6% | 9,8% | 9,8% | 8,8% | +0,6 pts. |
| Asia | 5,6% | 5,3% | 5,0% | 5,4% | 4,6% | 3,8% | -1,8 pts. |
| África | 5,8% | 5,7% | 5,5% | 5,9% | 5,8% | 5,3% | -0,5 pts. |
| Oceanía | 0,3% | 0,4% | 0,4% | 0,4% | 0,3% | 0,3% | 0,0 pts. |
| Otros | 1,0% | 1,1% | 2,6% | 2,4% | 2,1% | 1,6% | +0,6 pts. |
| Extra-Europa | 20,9% | 21,1% | 23,1% | 23,9% | 22,6% | 19,8% | -1,1 pts. |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Portugal y Trade Map

Los principales socios comerciales de Portugal continúan siendo países de la UE, si bien se observan señales de leve diversificación entre destinos extracomunitarios.

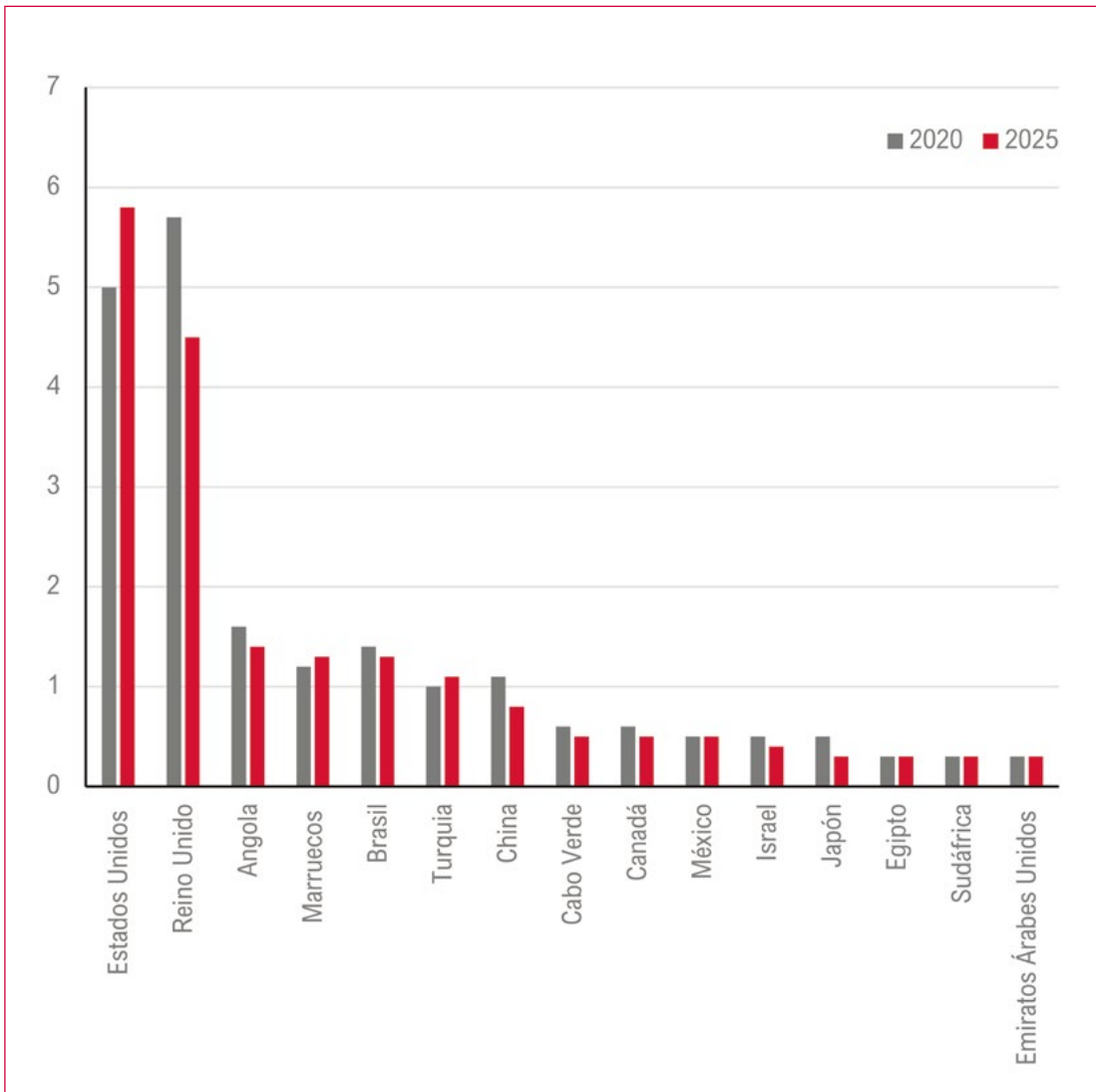
Los principales socios comerciales de Portugal continúan siendo países de la UE: España es el primer destino individual (captó en torno al 25%-26% de las exportaciones en 2025), seguida de Alemania (12%) y Francia (12%). Estos tres mercados comunitarios representaron conjuntamente cerca del 50% del total exportado en 2025. La importancia de España es especialmente notable dada la proximidad geográfica y la integración de cadenas productivas (por ejemplo, los sectores lujos de automoción y textil están fuertemente vinculados a empresas

españolas). Alemania y Francia, como grandes economías europeas, absorben también un volumen significativo de exportaciones portuguesas (maquinaria, componentes automotrices, productos agrícolas, etc.).

América fue el destino de casi el 9% del total de las exportaciones de Portugal en 2025. Su cuota subió del 8,2% en 2020 al 9,8% en 2023-2024, impulsada sobre todo por Norteamérica. En 2025 Estados Unidos siguió siendo el principal destino de las ventas de Portugal, pero su peso bajó al 5,8%, frente al 6,7% de 2024. También Brasil (1,4% del total en 2024), y Canadá (0,5%) contribuyeron al crecimiento de la cuota en el continente americano, gracias a la recuperación económica regional y, en el caso canadiense, al acuerdo comercial UE-Canadá (CETA), que eliminó aranceles bilaterales. Sin embargo, en 2025 la participación de América retrocedió al 8,8%, frente al 9,8% alcanzado en el ejercicio anterior. Detrás de esta caída estarían la guerra arancelaria y la desaceleración de varias economías latinoamericanas. En Brasil las exportaciones portuguesas han experimentado altibajos, reflejando las fluctuaciones macroeconómicas del país sudamericano, así como los cambios en la demanda interna.

Gráfico 1.4.

**Exportaciones de bienes con destino principales mercados fuera de la UE (2020 y 2025).
 Portugal**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Portugal y Trade Map

Asia absorbió en 2025 casi el 4% del total de las exportaciones portuguesas de bienes, aunque en 2020 llegó a representar el 5,6%. China es el destino más importante de esta región para Portugal, en 2025 supuso alrededor del 0,8% de las exportaciones totales. Sus compras aumentaron notablemente en 2021-2022 gracias a la rápida recuperación de China y a su demanda de materias primas (como pasta de papel o minerales metálicos portugueses). Sin embargo en 2023-2024 se frenó el avance de las exportaciones lusas a la región. En 2025, a pesar de cierta mejora en las ventas a Asia (1,6% en valor respecto a 2024), su peso relativo siguió bajando, debido a la mayor pujanza de Europa. La falta hasta fechas recientes de tratados de libre comercio con economías asiáticas de gran tamaño y la limitada implantación de empresas portuguesas en Extremo Oriente han contenido una mayor penetración en estos mercados.

Las exportaciones portuguesas de bienes a África suponen el 5,3% del total. La participación africana se ha mantenido estable en torno al 5–6% anual, si bien con altibajos. En 2020–2021 rondó el 5,7%, cayó ligeramente en 2022, repuntó a 5,9% en 2023 y volvió a bajar a 5,3% en 2025. Portugal cuenta con la ventaja de la afinidad lingüística e histórica con varios países africanos, en especial Angola y Mozambique (miembros, junto con Portugal, de la Comunidad de Países de Lengua Portuguesa). Angola ha sido tradicionalmente el mayor mercado africano para los bienes portugueses; en 2023 representó alrededor del 1,6% del total exportado –principalmente combustibles refinados, materiales de construcción, maquinaria y productos agroalimentarios–. No obstante, la prolongada recesión económica angoleña y la volatilidad del precio del petróleo limitaron las compras de Angola en 2025 respecto a años anteriores. Las ventas de Portugal a Angola suponen el 1,4% del total de las ventas lusas al exterior. Por otro lado, Marruecos ha ganado importancia creciente como socio (1,3% en 2025). Portugal exporta a Marruecos productos textiles, plásticos, productos agrícolas y componentes industriales en el marco de acuerdos euromediterráneos. Otros mercados africanos relevantes en términos relativos son Mozambique y Cabo Verde, aunque sus volúmenes absolutos son pequeños. En conjunto África se mantiene como un destino estable para Portugal, influido por los vínculos históricos (excolonias), programas de cooperación al desarrollo y ciertos nichos comerciales. La evolución de los precios de las materias primas también incide en estas relaciones: el auge de la minería en África Austral impulsó exportaciones portuguesas de maquinaria en 2021–2022, mientras que turbulencias políticas o cambios bruscos en los tipos de cambio locales pueden frenar la demanda en años específicos.

Oceanía (principalmente Australia) y la categoría “Otros” destinos en conjunto representan una fracción reducida de las exportaciones, 0,3% y 1,55%, respectivamente. Australia suele importar ciertos productos portugueses (vino, corcho, productos químicos, maquinaria) en cantidades modestas (en torno al 0,3–0,4% del total anual), sin mostrar variaciones de cuota demasiado significativas. La rúbrica “Otros” agrupa operaciones no asignadas a un país o región específicos dentro de las estadísticas de comercio (por ejemplo, ventas de combustible a buques o aeronaves en tránsito internacional, exportaciones de material militar o transacciones con organizaciones internacionales). Esta categoría mostró un pico inusual en 2022 (2,6% del total), posiblemente debido a alguna operación extraordinaria, como la entrega de un buque o aeronave de fabricación

portuguesa, o un aumento puntual en ventas de combustible de aviación, y posteriormente descendió a 1,6% en 2025. En cualquier caso, Oceanía y los “otros” destinos no tienen un impacto sustancial en el cómputo global, más allá de casos aislados.

La comparación entre la diversificación geográfica de las exportaciones de los **países ibéricos** entre 2020 y 2025 revela que ambos países comparten una fuerte orientación hacia la Unión Europea como principal destino exportador, que incluso ha aumentado su relevancia en ese periodo, al tiempo que se constatan ligeras diferencias en el grado de diversificación hacia otros mercados.



La comparación entre la diversificación geográfica de las exportaciones de los países ibéricos entre 2020 y 2025 revela diferencias en el grado de dependencia de sus respectivos mercados regionales.

Tabla 1.3.

Exportación de bienes por Zona geográfica. España y Portugal

| Región destino | España | | Portugal | |
|---------------------|--------|------------|----------|------------|
| | 2025 | Dif. 25-20 | 2025 | Dif. 25-20 |
| Europa | 72,2% | +0,2 pts. | 80,1% | +1,0 pts. |
| América | 10,4% | +0,9 pts. | 8,8% | +0,6 pts. |
| Asia | 8,8% | -1,9 pts. | 3,8% | -1,8 pts. |
| África | 6,2% | +0,5 pts. | 5,3% | -0,5 pts. |
| Oceanía | 0,6% | -0,1 pts. | 0,3% | 0,0 pts. |
| Otros | 1,4% | 0 pts. | 1,6% | +0,6 pts. |
| Extra-Europa | 27,8% | -0,2 pts. | 19,8% | -1,1 pts. |

Fuente: Datacomex, Instituto Nacional de Estadística de Portugal y *Trade Map*

En ambos países entre 2020 y 2025 han ganado peso las ventas a América en el total de sus exportaciones, algo más en el caso de España, mientras que han descendido las destinadas a Asia en un porcentaje similar, pero con un peso significativamente mayor en el total de sus exportaciones en el caso de España. Por su parte, África sigue representando una proporción reducida en el total de las exportaciones de los países ibéricos, pero con un perfil diferente: mientras que en España han ganado algo de peso, en Portugal se ha reducido levemente en ese periodo. Por su parte, Oceanía representa una parte residual para ambos países y se mantiene estable.

1.4.

Distribución sectorial de las exportaciones de bienes de los países ibéricos

España mantiene en 2025 una estructura exportadora relativamente avanzada y equilibrada, con un peso muy elevado de los sectores de tecnología media-alta, que representan el 40,5% del total, pese a registrar un ligero descenso respecto a 2020. Este dato es clave porque sitúa a España claramente alineada con el patrón industrial predominante en la Unión Europea, donde el núcleo de la competitividad exterior no reside tanto en la alta tecnología estricta sino en sectores intermedios complejos como la automoción, la química avanzada y la maquinaria. La leve corrección a la baja de este bloque no apunta a una pérdida estructural de capacidad, sino más bien a un reajuste sectorial interno, condicionado por la transición tecnológica (automoción) y por el ciclo internacional.

Tabla 1.4.

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

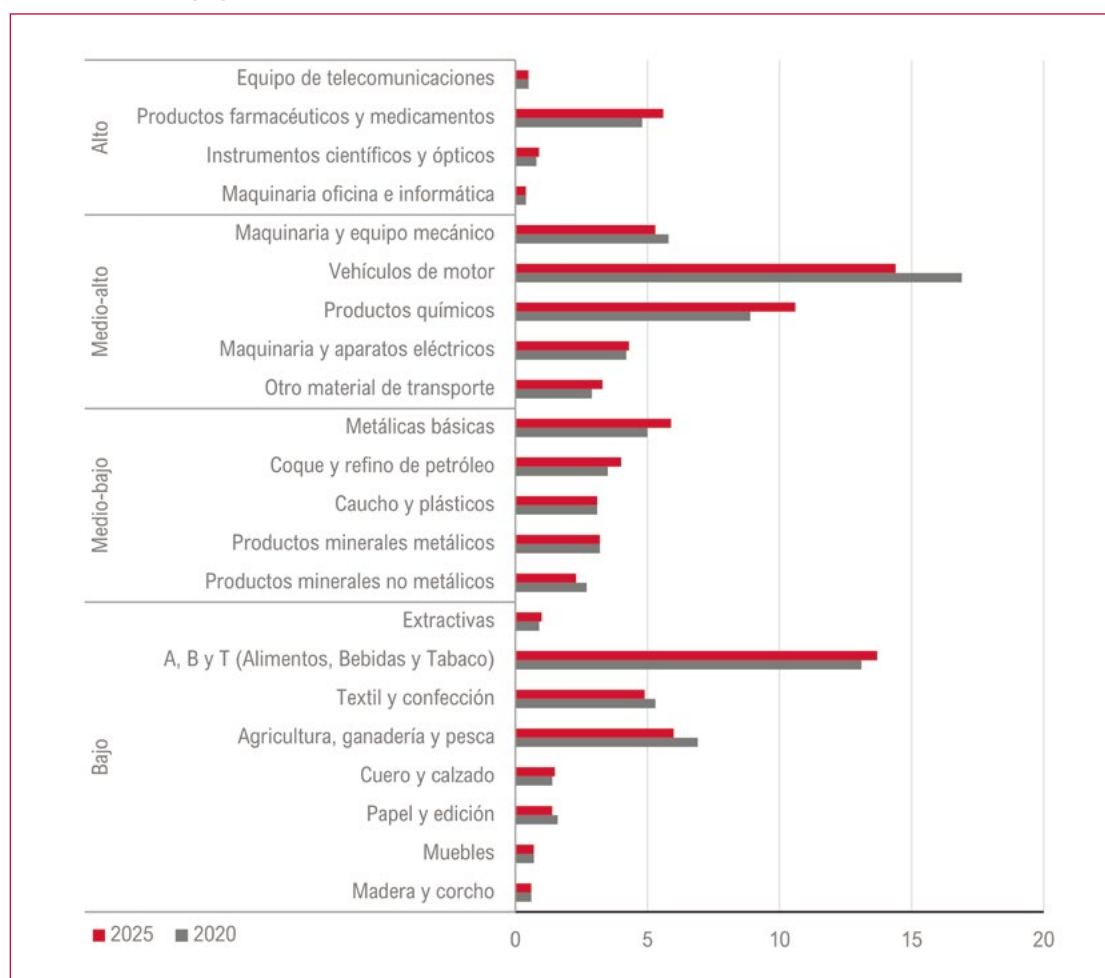
| | 2020 | 2025 | Dif 2025-2020 |
|-------------------|------|------|---------------|
| Bajo | 32,7 | 31,8 | -0,9 |
| Medio-bajo | 18,8 | 19,8 | 1,0 |
| Medio-alto | 41,5 | 40,5 | -1,0 |
| Alto | 7,0 | 7,9 | 0,9 |

Fuente: Eurostat

El peso de los sectores de baja tecnología desciende solo ligeramente hasta el 31,8%, lo que refuerza la idea de que España ha logrado estabilizar su base tradicional sin depender excesivamente de ella. A diferencia de otros países del sur de Europa, este bloque está dominado por el agroalimentario, que no solo mantiene, sino que incrementa, su relevancia, actuando como colchón de estabilidad exportadora en contextos de incertidumbre global. Esto sugiere que la reducción de la baja tecnología en España no responde a un proceso de desplazamiento forzado, sino a una reconfiguración hacia ramas tradicionales de mayor valor añadido, marca y diferenciación, especialmente relevantes para la resiliencia del sector exterior.

Gráfico 1.5.

Composición sectorial de las exportaciones de bienes (2020 y 2025). Peso en el total de las exportaciones (%). España



Fuente: Eurostat

El bloque de tecnología medio-baja, que aumenta hasta el 19,8%, cumple una función distinta y estratégica dentro del modelo español. Más que reflejar una especialización problemática, este crecimiento indica que España conserva una base industrial intermedia sólida, estrechamente vinculada a cadenas de valor más complejas. Sectores como metalurgia básica, refino o plásticos actúan como soporte productivo del bloque

medio-alto, facilitando economías de escala, integración vertical y capacidad de adaptación. Esta articulación entre niveles tecnológicos es una de las principales fortalezas del perfil exportador español frente a modelos más polarizados.

La alta tecnología, aunque sigue teniendo un peso relativamente moderado en términos comparados (7,9% en 2025), muestra una evolución positiva y sostenida. Su crecimiento es menos intenso que en otros países, pero responde a una pauta más gradual y diversificada, con avances en productos farmacéuticos e instrumentos científicos sin depender exclusivamente de un solo motor sectorial. Este comportamiento es consistente con una economía que prioriza la robustez del conjunto del sistema productivo frente a saltos tecnológicos muy concentrados, que, aunque visibles en el corto plazo, pueden ser más volátiles.

■ **España mantiene en 2025 una estructura exportadora relativamente avanzada y equilibrada, con un peso muy elevado de los sectores de tecnología media-alta, que representan el 40,5% del total.**

Los datos apuntan a que España ha consolidado entre 2020 y 2025 un modelo exportador basado en la fortaleza del bloque medio-alto, apoyado por una base tradicional competitiva y una alta tecnología en crecimiento progresivo. El ligero desplazamiento interno entre bloques no altera el rasgo fundamental del perfil español: una estructura exportadora diversificada, coherente con el estándar europeo y relativamente resiliente frente a cambios tecnológicos y regulatorios. El principal reto no parece residir en acelerar artificialmente la alta tecnología, sino en mantener la masa crítica del sector medio-alto y asegurar que su transición tecnológica no erosione el núcleo industrial que sustenta el saldo exterior.

Las implicaciones de política industrial para España apuntan más a proteger y modernizar el bloque medio-alto, que sigue siendo el verdadero pilar del sector exterior. La ligera pérdida de peso de este segmento entre 2020 y 2025 sugiere la necesidad de acompañar activamente la transición tecnológica de sectores tractores, especialmente automoción, química y maquinaria, mediante incentivos a la electrificación, digitalización industrial y adopción de tecnologías avanzadas, evitando que los procesos de transformación acaben erosionando la base exportadora existente en lugar de reforzarla.

Desde el punto de vista de la política comercial y de la internacionalización los datos respaldan una estrategia orientada a profundizar en cadenas de valor completas, más que a promover apuestas aisladas por nichos de alta tecnología. El crecimiento equilibrado del agroalimentario y la solidez de los sectores intermedios indican que España dispone de un tejido exportador capaz de absorber valor añadido adicional si se refuerzan la certificación, la marca, la innovación incremental y el acceso a mercados. En este contexto la prioridad debería ser elevar el contenido tecnológico y de conocimiento dentro de los sectores ya competitivos, en lugar de sustituirlos, consolidando así un modelo exportador resiliente y alineado con el patrón industrial europeo.

Portugal, por su parte, avanza, gradualmente, hacia una estructura exportadora más intensiva en tecnología. El crecimiento del bloque de alta tecnología (+4,4 p.p.) es significativo y estructural, pero todavía convive con un peso muy relevante de sectores de baja y medio-baja tecnología, que en 2025 siguen representando casi el 59% del total.

Tabla 1.5.

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

| | 2020 | 2025 | Dif 2025-2020 |
|-------------------|------|------|---------------|
| Bajo | 38,9 | 36,2 | -2,8 |
| Medio-bajo | 22,6 | 22,4 | -0,2 |
| Medio-alto | 31,8 | 30,3 | -1,4 |
| Alto | 6,8 | 11,1 | 4,4 |

Fuente: Eurostat

El retroceso de los sectores de baja tecnología (-2,8 p.p.) no responde a un proceso de desindustrialización, sino a un ajuste competitivo progresivo. Dentro de este bloque, el sector textil y de confección pierde peso (-1,6 p.p.), reflejando la creciente presión de costes internacionales y el desplazamiento hacia segmentos más especializados y de mayor diferenciación. Por su parte, las actividades vinculadas a la madera, el mueble y el cuero/calzado registran un retroceso moderado, pero conservan una presencia relevante en la estructura exportadora, lo que sugiere capacidad de adaptación mediante estrategias basadas en el diseño, la marca y la orientación a nichos de calidad. En contraste, el sector de alimentos, bebidas y tabaco gana peso (+0,6 p.p.), actuando como un ancla de estabilidad exportadora, particularmente en contextos de elevada volatilidad internacional.

Portugal avanza, de una manera gradual, hacia una estructura exportadora más intensiva en tecnología. El crecimiento del bloque de alta tecnología es significativo y estructural, pero todavía convive con un peso muy relevante de sectores de tecnología baja y media-baja.

Desde una perspectiva estructural, esta evolución confirma que en Portugal los sectores tradicionales no desaparecen, sino que pierden protagonismo relativo frente a actividades con mayor valor añadido, un patrón habitual en economías que avanzan en procesos de convergencia tecnológica.

El bloque de tecnología medio-baja permanece prácticamente estable entre 2020 y 2025 (-0,2 p.p.), lo que constituye un elemento clave del diagnóstico estructural. Sectores como caucho y plásticos, metalurgia básica y productos minerales no metálicos mantienen su peso relativo en las exportaciones, mientras que el coque y el refino de petróleo incluso incrementan ligeramente su participación.

Este comportamiento indica que Portugal sigue dependiendo de actividades industriales intermedias, intensivas en capital, pero con barreras tecnológicas relativamente limitadas. Esta especialización puede convertirse en una fuente de vulnerabilidad ante cambios regulatorios, especialmente en materia climática y energética, o frente a shocks de precios. Tanto Eurostat como la Comisión Europea identifican este perfil productivo como un riesgo si no va acompañado de procesos sostenidos de innovación y digitalización industrial.

La caída del bloque de tecnología medio-alta (-1,4 p.p.) constituye uno de los resultados más relevantes desde el punto de vista estratégico. El sector de vehículos de motor reduce su peso (-1,2 p.p.), anticipando los riesgos asociados a la transición desde el automóvil tradicional hacia nuevas tecnologías, mientras que los productos químicos también retroceden (-0,9 p.p.), lo que apunta a una creciente presión competitiva en los mercados

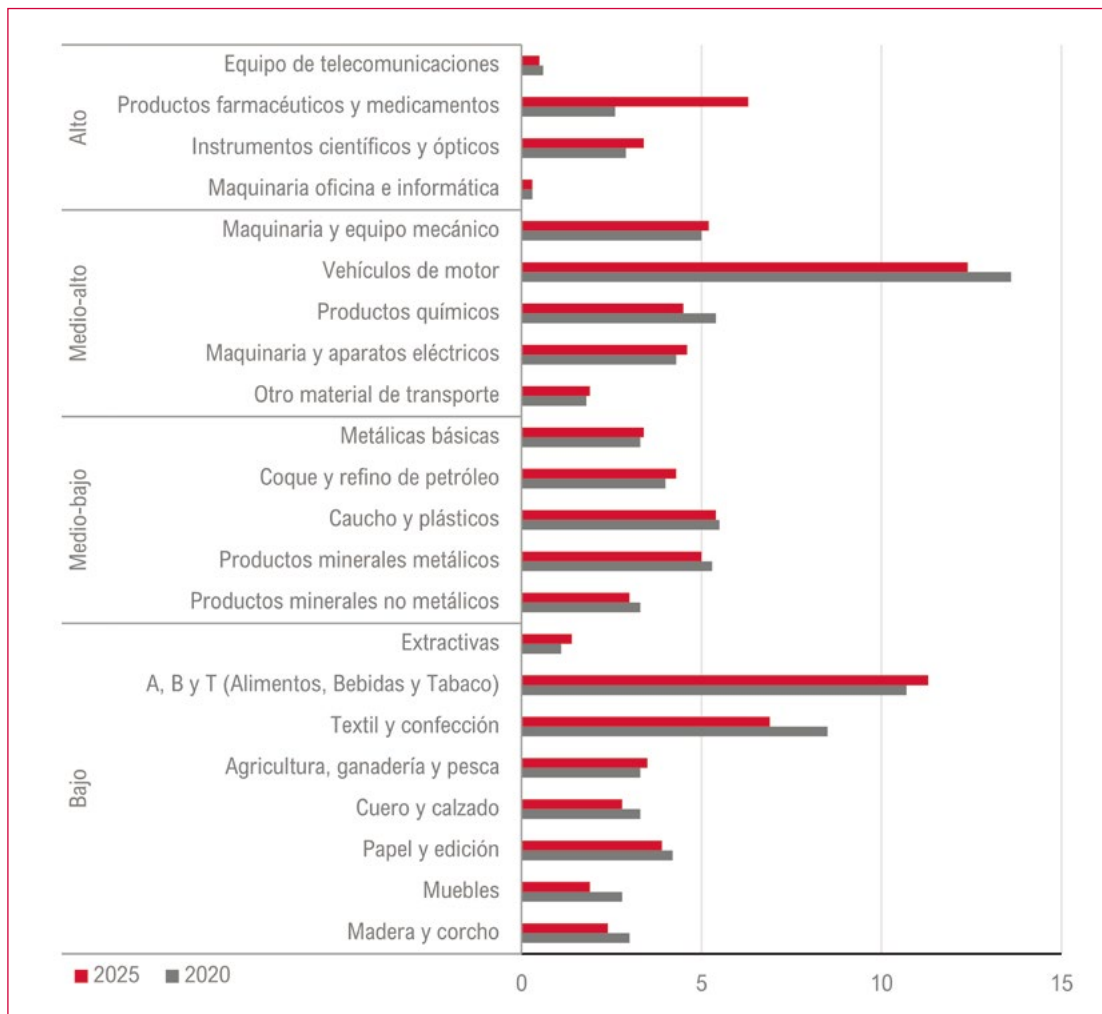
internacionales. Solo la maquinaria eléctrica y mecánica muestra avances moderados, insuficientes para compensar las pérdidas del conjunto del bloque.

El aumento del bloque de alta tecnología, que pasa del 6,8% al 11,1%, constituye el elemento más dinámico del periodo analizado y no puede considerarse meramente coyuntural. Este avance se explica, fundamentalmente, por el fuerte crecimiento del sector farmacéutico, cuyo peso crece en 3,7 puntos porcentuales, convirtiéndose en el principal motor del cambio. Asimismo los instrumentos científicos y ópticos avanzan de forma sostenida, mientras que las telecomunicaciones y la maquinaria informática permanecen prácticamente estables, lo que pone de manifiesto un crecimiento muy concentrado sectorialmente.

El salto tecnológico portugués se está viendo sino impulsado por nichos muy específicos, estrechamente vinculados a la inversión extranjera, a la integración en cadenas europeas de valor y al aprovechamiento de capacidades científicas concretas. Este tipo de crecimiento concentrado es característico de economías en transición tecnológica, aunque es conveniente ensanchar la base sectorial para garantizar la resiliencia del proceso.

Gráfico 1.6.

Composición sectorial de las exportaciones de bienes (2020 y 2025). Peso en el total de las exportaciones (%). Portugal



Fuente: Eurostat

■ **Los países ibéricos en su conjunto muestran una evolución convergente hacia un mayor contenido tecnológico de sus exportaciones, pero el análisis sectorial revela trayectorias estructuralmente distintas.**

Los **países ibéricos** en su conjunto muestran una evolución convergente hacia un mayor contenido tecnológico de sus exportaciones, pero con trayectorias estructuralmente distintas. Respecto a 2020 en 2025 Portugal reduce el peso de los sectores de baja tecnología hasta el 36,2%, mientras España lo sitúa claramente por debajo (31,8%). Esta diferencia no responde solo a niveles de desarrollo, sino a la composición interna de la baja tecnología: España concentra gran parte de este bloque en el agroalimentario, un sector relativamente estable y con capacidad de diferenciación, mientras Portugal mantiene mayor exposición a ramas tradicionales como textil, madera o cuero, más sensibles a costes y competencia internacional.

Tabla 1.6.

Exportaciones de bienes de España y Portugal por contenido tecnológico (% del total)

| | España | | Portugal | |
|-------------------|--------|---------------|----------|---------------|
| | 2025 | Dif 2025-2020 | 2025 | Dif 2025-2020 |
| Bajo | 31,8 | -0,9 | 36,2 | -2,8 |
| Medio-bajo | 19,8 | 1,0 | 22,4 | -0,2 |
| Medio-alto | 40,5 | -1,0 | 30,3 | -1,4 |
| Alto | 7,9 | 0,9 | 11,1 | 4,4 |

Fuente: Eurostat

La brecha más relevante entre ambos países se localiza en el bloque medio-alto tecnológico, que constituye el verdadero núcleo industrial europeo. En 2025 este bloque representa el 40,5% de las exportaciones españolas frente al 30,3 % de las portuguesas. España mantiene aquí una clara ventaja estructural gracias al peso de la automoción, la química avanzada y la maquinaria, sectores intensivos en capital, conocimiento y economías de escala, coherentes con el patrón medio de la UE. Portugal, por el contrario, pierde peso relativo en este bloque, especialmente en vehículos de motor.

En este contexto, el fuerte avance de la alta tecnología en Portugal constituye el principal elemento diferencial del periodo. Entre 2020 y 2025 el bloque de alta tecnología pasa del 6,8% al 11,1% del total exportado, superando claramente a España (7,9%). Este salto se apoya casi exclusivamente en el crecimiento del sector farmacéutico, mientras que otros segmentos de alta tecnología (telecomunicaciones, maquinaria informática) permanecen prácticamente estancados. En España el avance es más moderado, pero con una estructura algo más diversificada.

El bloque medio-bajo muestra, asimismo, una diferencia cualitativa. Portugal mantiene un peso elevado (22,4%) y prácticamente estable, reflejo de una dependencia persistente de industrias intermedias como plásticos, minerales y metalurgia básica. En España, aunque este bloque también crece ligeramente (hasta el 19,8%), su función es distinta: actúa como soporte industrial del bloque medio-alto, integrado en cadenas de valor más complejas, especialmente en torno a la automoción y los bienes de equipo.

La comparación indica que Portugal converge hacia España y la UE principalmente por la vía de la especialización en nichos tecnológicos, mientras que España converge por diversificación y fortaleza del tejido medio-alto, lo que en ambos casos permiten avanzar, aunque con perfiles distintos, en la sofisticación exportadora de los países ibéricos.

1.5.

El comercio bilateral de bienes entre España y Portugal

En 2025 el comercio bilateral de bienes entre España y Portugal se consolida como uno de los vínculos económicos más densos y estructurados del espacio europeo, tanto por volumen como por grado de integración productiva. La relación no responde a un intercambio puntual o coyuntural, sino a una interdependencia construida a lo largo de décadas, apoyada en la proximidad geográfica, la pertenencia al mercado interior y una progresiva especialización cruzada. España se mantiene como primer socio comercial de Portugal en bienes, mientras que Portugal continúa siendo uno de los principales destinos de las exportaciones españolas, confirmando la centralidad del eje ibérico dentro de las estrategias comerciales de ambos países.

Desde el punto de vista cuantitativo, los datos de 2025 confirman la persistencia de una asimetría estructural en la balanza de bienes. Portugal presenta un déficit comercial elevado frente a España, resultado de un patrón productivo en el que las importaciones españolas, más diversificadas y con mayor peso de manufacturas, superan a las exportaciones portuguesas. Esta brecha no es un fenómeno nuevo ni necesariamente negativo en sí mismo, ya que está estrechamente asociada al papel de España como proveedor de bienes intermedios, energía y productos industriales que alimentan el aparato productivo portugués. En este sentido, el déficit refleja tanto diferencias de tamaño como una división funcional del trabajo dentro de cadenas de valor compartidas.

En 2025 el comercio bilateral entre España y Portugal se consolida como uno de los vínculos económicos más densos y estructurados del espacio europeo, tanto por volumen como por grado de integración productiva.

En 2025 se observa un refuerzo significativo del saldo comercial favorable a España. Las exportaciones españolas a Portugal aumentaron un 4,3% interanual, alcanzando 33.930 millones de euros, mientras que las exportaciones portuguesas a España descendieron ligeramente (-0,7%), situándose en 16.549 millones. Como resultado, el superávit comercial de España con Portugal ascendió a 17.380 millones de euros en 2025, el valor más alto de toda la serie histórica.

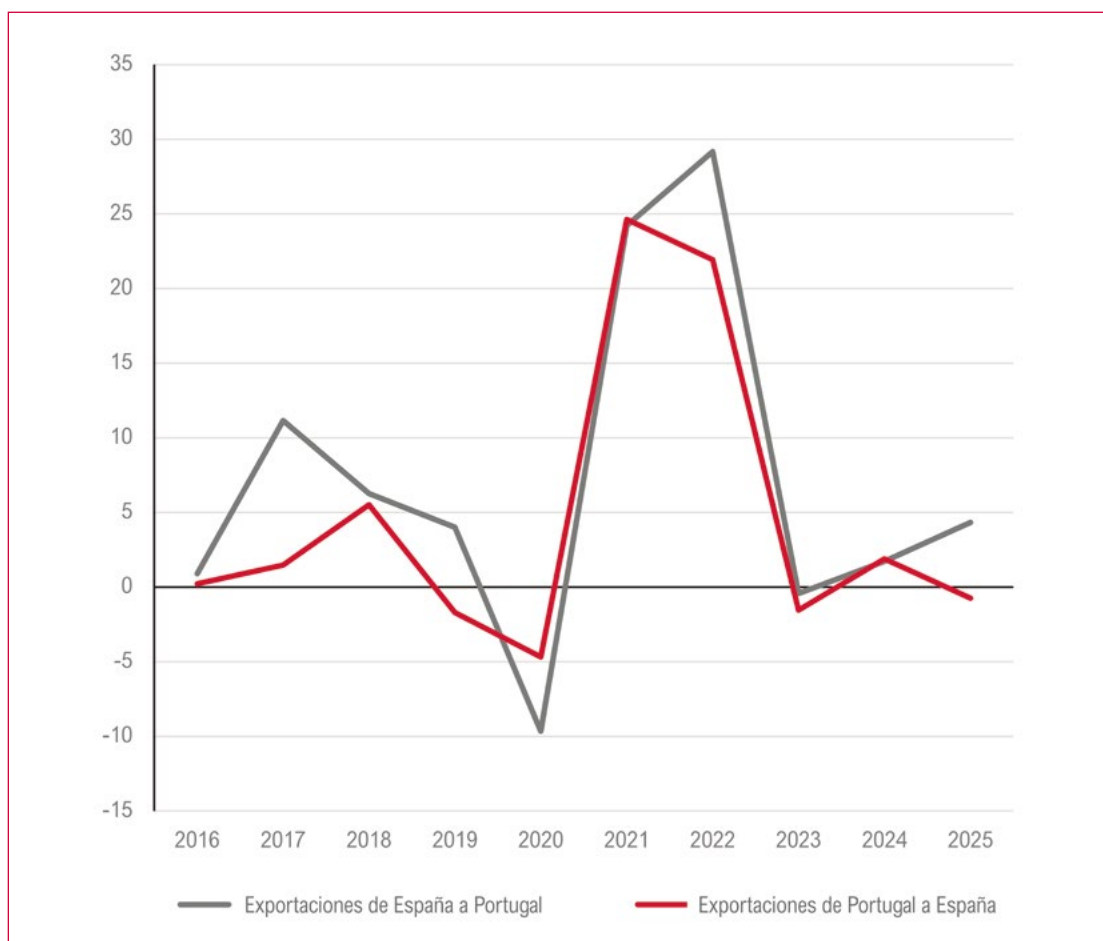
El avance de las exportaciones españolas a Portugal se produce después de un crecimiento muy moderado en 2024 y contrasta con el estancamiento de 2023 (-0,4%). Esto sugiere que 2025 no recoge un mero efecto precio, sino una recuperación del crecimiento en términos reales, probablemente apoyada en sectores industriales y agroalimentarios con elevada presencia en el mercado portugués.

Las exportaciones portuguesas a España muestran un perfil de relativa estabilidad, con un leve retroceso en 2025 tras el aumento registrado el año anterior. Este comportamiento contrasta con la volatilidad observada en años anteriores, especialmente en 2021 y 2022, cuando crecieron a tasas superiores al 20% anual.

El análisis sectorial revela que el comercio bilateral entre los países ibéricos es mayoritariamente intraindustrial, especialmente en ramas manufactureras clave. La automoción ocupa un lugar central, con flujos bidireccionales de vehículos, componentes y piezas que evidencian una auténtica cadena ibérica del automóvil. España exporta vehículos terminados y determinados componentes de mayor escala, mientras que Portugal participa de forma significativa en fases intermedias del proceso productivo, ensamblajes y suministros especializados. Esta lógica se reproduce, con distintos matices, en la maquinaria mecánica y eléctrica, los bienes de equipo y algunos segmentos de la industria química, configurando un patrón de integración productiva que va más allá del simple intercambio de bienes finales.

Gráfico 1.7.

Exportaciones de España a Portugal y de Portugal a España. Variación interanual (2015-2025) (%)

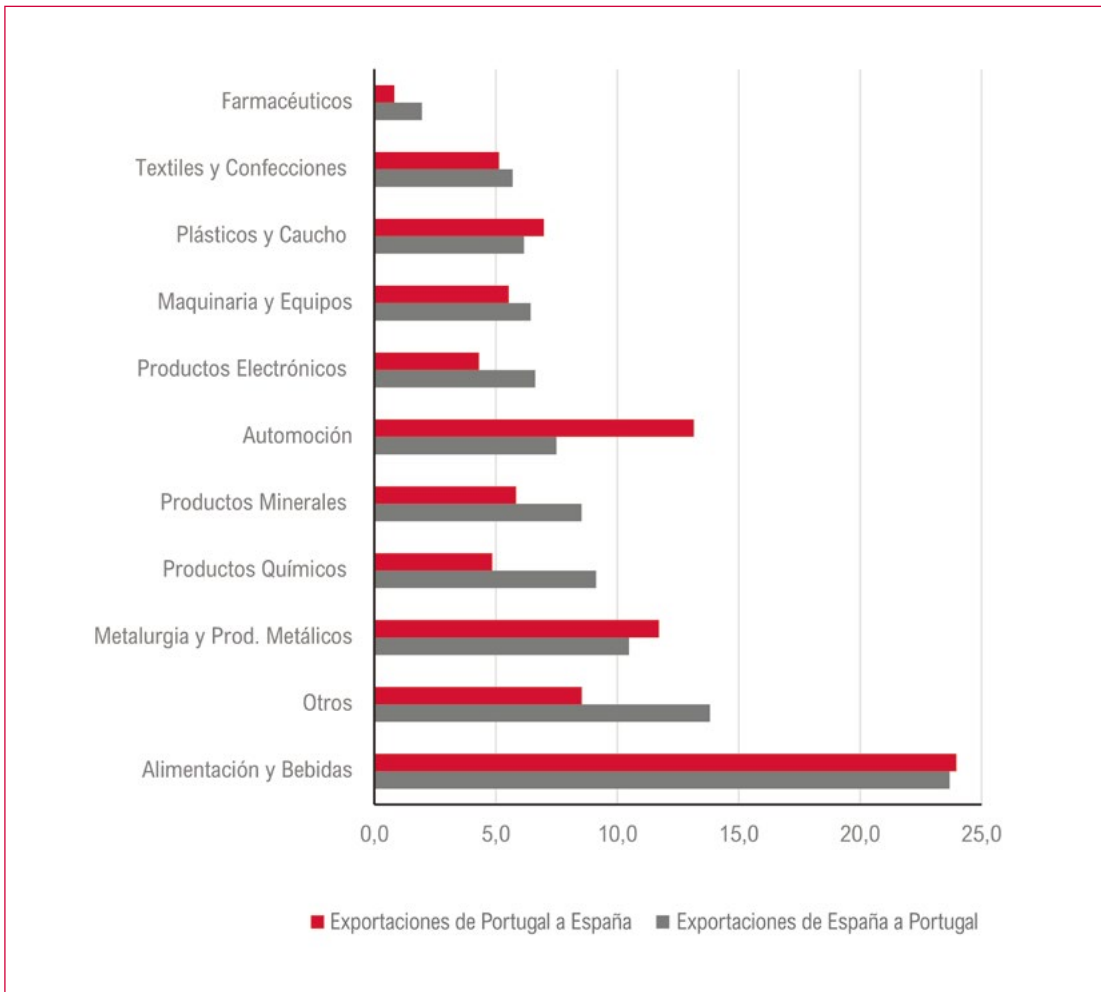


Fuente: Datacomex

El sector de alimentación y bebidas destaca como el principal capítulo de exportación de Portugal hacia España, situándose muy por encima del resto de sectores y superando ampliamente a las importaciones españolas en este ámbito. Este comportamiento refleja una ventaja competitiva estructural de Portugal en productos agroalimentarios transformados, apoyada en costes, especialización y posicionamiento en determinados nichos de mercado, y actúa como uno de los pocos contrapesos al déficit comercial global.

Gráfico 1.8.

**Exportaciones de España a Portugal y de Portugal a España por sectores. Año 2025.
 En porcentaje sobre el total**



Fuente: Datacomex

La energía constituye otro eje relevante del comercio bilateral, aunque con un perfil más volátil. Los intercambios de electricidad y productos petrolíferos refinados muestran una elevada sensibilidad a los precios internacionales y a factores regulatorios, pero desempeñan un papel clave en la seguridad energética regional. En 2025 la moderación de los precios energéticos, tras los picos de 2022-2023, contribuyó a una cierta contención del valor nominal de estos flujos, sin alterar su importancia estratégica. Desde una perspectiva ibérica este componente subraya la necesidad de avanzar hacia un mercado energético más integrado y resiliente.

El comercio España-Portugal en 2025 puede definirse como una relación de complementariedad asimétrica con alta dependencia mutua. España actúa como polo industrial dominante en términos de escala, variedad sectorial y capacidad tecnológica media-alta, mientras que Portugal presenta una especialización más concentrada, con un peso significativo de manufacturas intermedias, agroalimentación transformada y algunos nichos de mayor contenido tecnológico.

■
El comercio bilateral entre los países ibéricos les ofrece una oportunidad estratégica desde la óptica de la autonomía estratégica abierta.

Para los países ibéricos este comercio bilateral tan estrecho ofrece una oportunidad desde la óptica de la autonomía estratégica abierta. La densidad de las cadenas ibéricas permite reforzar la resiliencia industrial frente a disrupciones globales, acortar cadenas de suministro y reducir dependencias extraeuropeas en sectores críticos. En este contexto la política industrial de los países ibéricos puede beneficiarse de una mayor coordinación entre ambos países en ámbitos como el vehículo eléctrico, los semiconductores aplicados, el hidrógeno renovable o la industria agroalimentaria avanzada, aprovechando complementariedades ya existentes.

Desde el punto de vista de la política comercial y de integración los datos de 2025 refuerzan el argumento a favor de profundizar en la cooperación transfronteriza. Inversiones conjuntas en infraestructuras logísticas, especialmente ferroviarias, una mayor interoperabilidad energética y una armonización regulatoria efectiva reducirían los costes de transacción y mejorarían la competitividad del conjunto del espacio ibérico.

El comercio bilateral entre España y Portugal en 2025 no solo es elevado y estable, sino que actúa como pieza central del posicionamiento industrial de la Península Ibérica en Europa. El verdadero desafío no reside en la magnitud de los flujos, sino en su evolución cualitativa y en la capacidad de ambos países para transformar esta interdependencia en una palanca de mayor valor añadido, resiliencia y convergencia económica a medio plazo.

1.6.

Empresas exportadoras

En 2025 el número total de **empresas exportadoras españolas** de bienes ha superado las 125.000, lo que supone una ligera disminución del 4% respecto a 2024. Dentro de este conjunto, alrededor de 53.000 empresas pueden considerarse exportadoras regulares, es decir, aquellas que han mantenido actividad exportadora de forma ininterrumpida durante al menos cuatro años consecutivos.

La estructura de la base exportadora española se mantiene claramente dominada por las pequeñas y medianas empresas. En torno al 95% de las empresas exportadoras son pymes, reflejo del peso de este segmento en el tejido productivo español. Su contribución al valor total exportado es inferior a su peso numérico, frente al reducido grupo de grandes empresas exportadoras, alrededor del 1% del total, que concentra una parte muy significativa del valor de las ventas exteriores. Estas grandes empresas presentan, además, una mayor diversificación geográfica y sectorial, así como mayor capacidad para operar en mercados más lejanos y complejos.

Las empresas vinculadas a la industria manufacturera siguen desempeñando un papel destacado en las exportaciones españolas, con especial peso de sectores como la automoción, la química, el agroalimentario, la maquinaria y los bienes de equipo, y el textil-confección. Junto a ellos se observa un avance progresivo de empresas asociadas a actividades de mayor contenido tecnológico y de servicios avanzados, incluyendo telecomunicaciones, software, ingeniería y consultoría, lo que contribuye a diversificar la oferta exportadora y mejorar su perfil cualitativo.

Las pymes han incrementado su presencia en el comercio exterior, aunque persiste el reto de aumentar su tamaño medio exportador y su capacidad para consolidarse de forma regular.

En Portugal, por su parte, en torno a 52.000 empresas participan en actividades de exportación de bienes, de las cuales cerca de 18.000 pueden considerarse exportadoras regulares, reflejando una tendencia gradual de consolidación similar a la observada en años anteriores.

La estructura del tejido exportador portugués también está dominada por pymes, que representan aproximadamente el 95% del total de empresas exportadoras. Su contribución al valor exportado, también, es relativamente menor, concentrándose buena parte de las exportaciones en un grupo reducido de grandes empresas con fuerte orientación internacional. Sectores como el agroalimentario, textil-confección, automoción, tecnología y productos industriales intermedios continúan siendo los principales motores de la actividad exportadora portuguesa.

■
Las empresas exportadoras regulares constituyen un pilar clave de la estrategia de internacionalización de las economías ibéricas, ya que aportan estabilidad, continuidad y capacidad de adaptación frente a entornos internacionales más volátiles.

En síntesis, los **países ibéricos**, con bases exportadoras caracterizadas por una elevada presencia de empresas de pequeña dimensión, siguen enfrentando retos comunes, como la necesidad de incrementar el valor añadido de las exportaciones, aumentar el número de empresas exportadoras regulares, reforzar la resiliencia frente a shocks externos y mejorar la capacidad de las pymes para escalar y consolidarse en los mercados internacionales de forma sostenible.

1.7.

Conclusiones

En 2025, como ocurrió en el ejercicio anterior, el comercio exterior de los países ibéricos ha estado marcado por un contexto internacional complejo que ha afectado al crecimiento de las exportaciones de bienes, que han registrado avances muy modestos. Esta moderación y el repunte de las importaciones, como consecuencia del dinamismo relativo de sus demandas internas, ha provocado un aumento del déficit de las balanzas comerciales, sin afectar a la sostenibilidad de la balanza por cuenta corriente gracias al buen comportamiento del comercio exterior de servicios de las empresas ibéricas.

De cara al futuro, las economías ibéricas deberán afrontar varios desafíos estructurales si desean reforzar su posición en el comercio internacional. Entre los más relevantes destacan la necesidad de aumentar el contenido tecnológico de las exportaciones de bienes, mejorar la productividad empresarial, diversificar los mercados de destino y reducir la dependencia energética externa. Para España el reto consiste en consolidar su base industrial media-alta y acompañar su transición tecnológica para mantener su competitividad en el marco europeo. En el caso de Portugal resulta especialmente importante avanzar hacia actividades de mayor valor añadido que permitan mejorar la balanza comercial de bienes.

■ La alta interdependencia económica entre España y Portugal constituye una fortaleza estratégica para ambos países. Más que reducir esta interrelación, el objetivo debería ser profundizar en la cooperación económica y en la integración de las cadenas de valor ibéricas.

La alta interdependencia económica entre España y Portugal constituye una fortaleza estratégica para ambos países. Más que reducir esta dependencia, el objetivo debería ser profundizar en la cooperación económica y en la integración de las cadenas de valor ibéricas. Iniciativas conjuntas en infraestructuras logísticas, interconexiones energéticas o coordinación de políticas industriales podrían contribuir a reforzar la competitividad del conjunto del espacio ibérico dentro de la Unión Europea y del comercio internacional.

La evolución futura dependerá en gran medida de la capacidad de ambos países para transformar esta interdependencia en una plataforma de mayor valor añadido, innovación y convergencia económica sostenida en la Península Ibérica.

Capítulo 2.

La inversión extranjera directa en los países ibéricos

Andrés García
Socio director, Sifdi

2.1.

Introducción

La inversión extranjera directa (IED) constituye una variable de especial relevancia para el análisis económico, por su contribución a la formación de capital y, especialmente, por su capacidad para impulsar la productividad, el empleo, la internacionalización empresarial, la transferencia de tecnología y la difusión de conocimiento.

Su impacto excede, por tanto, la mera entrada de recursos financieros: la IED actúa como vehículo de modernización del tejido productivo local, de articulación de cadenas de valor y de conexión entre economías nacionales y mercados internacionales.

En países abiertos y altamente integrados en su entorno regional, como España y Portugal, su evolución resulta así particularmente significativa desde la perspectiva del crecimiento y de la transformación estructural.

En el caso de los países ibéricos, la IED desempeña además una doble función. Por un lado, España y Portugal compiten y colaboran como destinos de inversión internacional en el marco europeo; por otro, han desarrollado entre sí una relación inversora cada vez más densa, que constituye una expresión destacada de su integración económica.

Este documento analiza, en primer lugar, la evolución reciente de la IED en el contexto internacional y, a continuación, el papel de la inversión extranjera en Portugal y en España. Sobre esa base, examina de forma específica las relaciones bilaterales de inversión entre ambos países, atendiendo a variables como los flujos, el stock, el empleo asociado, los proyectos *greenfield* y la presencia de filiales empresariales, con el fin de ofrecer una visión de conjunto sobre la profundidad y características de la integración inversora en la Península Ibérica.

2.2.

Evolución reciente de la IED en el mundo

Según adelantó el último informe publicado por la UNCTAD en enero de 2026, los flujos globales de IED aumentaron un 14% en 2025 hasta los 1,6 billones de dólares. Sin embargo, esta cifra debe interpretarse con cautela. Una parte importante del incremento obedeció al mayor volumen de flujos canalizados a través de grandes centros financieros y economías de tránsito, que aportaron más de 140.000 millones de dólares al total mundial. Descontando ese efecto, el crecimiento subyacente habría sido más moderado, en torno al 5%. Los datos apuntan, por tanto, a una recuperación parcial, y se sigue dibujando una tendencia de medio plazo descendente desde los máximos de 2015.

El trasfondo de esta evolución sigue siendo complejo. Las expectativas de estabilización que existían al inicio de 2025 se fueron debilitando a medida que aumentaban la incertidumbre económica y la tensión política internacional. La escalada de medidas arancelarias, la persistencia y agravamiento de conflictos geopolíticos, la fragmentación del comercio y de las cadenas de valor y un control regulatorio más estricto sobre las operaciones internacionales han afectado negativamente a la confianza de los inversores. En este contexto, las empresas multinacionales tienden a priorizar proyectos más selectivos, geográficamente más próximos o vinculados a sectores considerados estratégicos.

Además la mejora de los flujos se concentró sobre todo en las economías desarrolladas. La IED recibida por este grupo de países aumentó un 43%, hasta 728.000 millones de dólares, mientras que en las economías en desarrollo descendió un 2%. En la Unión Europea, las entradas crecieron un 56%, impulsadas tanto por el papel de algunas economías de tránsito como por la recuperación de grandes países receptores, entre ellos Alemania, Francia e Italia.

Los indicadores más vinculados a decisiones de inversión empresarial ofrecen una lectura más prudente. El número de anuncios de proyectos *greenfield* (inversiones de nueva planta, generalmente asociadas a nueva capacidad productiva) cayó un 16% en 2025. No obstante su valor agregado se mantuvo en niveles elevados, próximo al máximo del año precedente, gracias a un reducido número de megaproyectos en centros de datos, inteligencia artificial y semiconductores. Los centros de datos representaron por sí solos una quinta parte del valor mundial de los proyectos *greenfield*, mientras que el valor de los anuncios en semiconductores creció un 35%.

Al mismo tiempo otros indicadores apuntan a una pérdida de impulso. La financiación internacional de proyectos (*Project Finance*), especialmente relevante para el desarrollo de infraestructuras, registró su cuarto año consecutivo de retroceso, con una caída del 12% en el número de operaciones y del 16% en su valor. También las fusiones y adquisiciones transfronterizas descendieron un 10%, truncando la débil recuperación observada en 2024.

En conjunto el panorama global dibuja una IED a nivel mundial menos extensa, más concentrada y condicionada por la incertidumbre, en la que conviven el repliegue de buena parte de la inversión convencional con una fuerte competencia por atraer proyectos de gran escala en sectores estratégicos.

2.3.

La inversión extranjera en Portugal

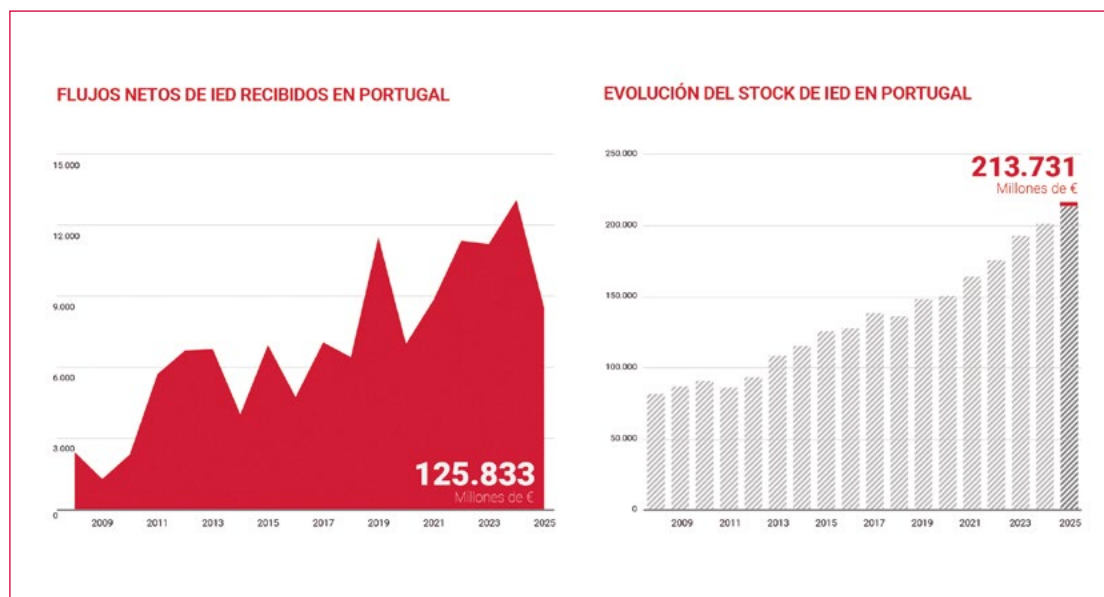
La inversión extranjera y la actividad de las empresas de capital extranjero en Portugal tienen un impacto creciente en la economía del país.

Si se atiende a la evolución de los flujos de IED, los datos ofrecidos por la UNCTAD muestran cómo Portugal alcanzó en 2024 su máximo histórico: 14.059 millones de dólares de inversión neta, un 22% más que el año precedente. Con estas cifras, un 0,9% del total mundial, se situaba en el puesto vigésimo tercero a nivel global, excluyendo paraísos fiscales. Los datos preliminares adelantados por el Banco de Portugal para 2025 apuntan a una corrección relevante de los flujos, hasta los 8.500 millones de euros, a pesar de una fuerte actividad inversora proveniente de Luxemburgo, Reino Unido y Alemania.

Por su parte el valor de la inversión extranjera acumulada en Portugal (stock) registró, según la UNCTAD, una leve corrección en 2024 (-1,0%) hasta los 203.796 millones de dólares, un 0,4% del stock global. Portugal ocupa el puesto 37 a nivel mundial con respecto a esta variable, que ya supone alrededor del 70% del PIB portugués.

Gráfico 2.1.

La inversión extranjera en Portugal



Fuente: Banco de Portugal (2025)

En lo relativo a los anuncios de proyectos de inversión *greenfield*, un indicador adelantado de tendencias futuras de inversión, los datos de la UNCTAD muestran cómo los niveles de estos proyectos se han estabilizado en el entorno de los 200 proyectos anuales, tras el máximo histórico alcanzado en 2022. Portugal ocupa el puesto 23 a nivel global atendiendo a esta fuente.

Los datos ofrecidos por *Orbis Crossborder Investment* para el último año, 2025, mejoran notablemente la posición de Portugal: asciende hasta el puesto 14 a nivel global, con una

inversión anunciada cercana a los 16.000 millones de euros. Estos proyectos supondrán la creación de prácticamente 30.000 puestos de trabajo locales.

En 2024 el Instituto Nacional de Estadística de Portugal cifraba en 11.066 el número de filiales de empresas extranjeras que operaban en Portugal, un 3,4% más que en 2023. Aunque representan en número un porcentaje marginal de las sociedades no financieras en el país, el 2,1%, su impacto local es significativo, presentando un mejor desempeño relativo que las empresas locales en prácticamente todos los ratios económicos.

Operan en Portugal 11.066 filiales de empresas extranjeras, responsables de más de 700.000 empleos, con una productividad aparente del trabajo y remuneración media muy superiores a las de las empresas locales.

Estas filiales de empresas extranjeras empleaban cerca de 704.000 personas en Portugal, un 18,3% del total del empleo. En término medio, cada filial empleaba 64 personas en el país, diez veces más que las sociedades nacionales. La productividad aparente del trabajo y la remuneración media mensual son un 69,6% y 44,2% superiores a las observadas en sociedades nacionales.

La mayor dimensión también tiene impacto en el peso de filiales extranjeras en el volumen de negocios (29,3% del total) o en el valor añadido total (27,9%).

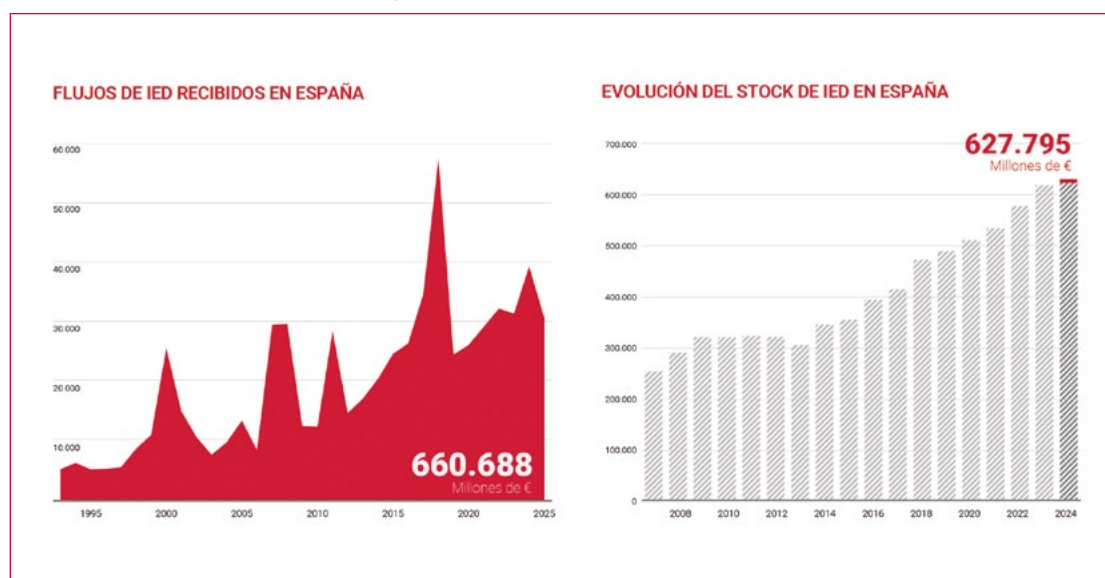
2.4.

La inversión extranjera en España

España se sigue situando como uno de los principales actores en el ámbito de la inversión internacional.

Gráfico 2.2.

Evolución de la inversión extranjera en España



Fuente: Registro de inversiones exteriores, Orbis Crossborder Investment (marzo de 2026)

En 2024, el último año con datos comparables a nivel global de la UNCTAD, España se situaba como el decimotercer receptor de flujos de IED. A pesar de un comportamiento negativo de dos partidas clave en años previos, las adquisiciones transfronterizas y la

financiación intragrupo, España recibió 30.543 millones de dólares netos en 2024, el 2% del total mundial. Ocupaba la misma posición en términos de stock, con más de 867.600 millones de dólares, con un peso sobre el PIB de esta variable por encima de la media mundial y muy por encima del de otras grandes economías europeas como Francia, Alemania o Italia.

A pesar de la leve corrección del empleo en el último año para el que se dispone de datos (2024), las empresas de capital extranjero mantienen más de dos millones de empleos directos en España, el 9,5% de la población ocupada en el país. Tras el fuerte impacto negativo de la crisis financiera de 2008, que afectó significativamente las cifras de empleo entre 2008 y 2014, se han generado en España más de 915.000 nuevos puestos de trabajo en empresas de capital extranjero desde entonces.

Estados Unidos, Francia, Reino Unido y Alemania lideran las distintas métricas asociadas a la inversión extranjera en España, alternando sus posiciones dependiendo de la variable observada (Reino Unido lidera los flujos, Estados Unidos la posición inversora, y Francia el empleo).

El comportamiento de España como receptora de inversión *greenfield* ha sido especialmente destacado en los últimos años, volviéndose a situar en 2024 como el sexto destino mundial, tercero europeo, para este tipo de proyectos. Los datos preliminares ofrecidos por *Orbis Crossborder Investment* para 2025 adelantan además a España una posición, situándose quinta a nivel global y segunda europea, con 1.122 proyectos anunciados en el país. Supondrán una inversión superior a los 46.700 millones de euros y la generación de prácticamente 71.000 empleos locales.

España también se coloca entre los principales destinos de operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Repite en 2024 la quinta posición alcanzada en 2023 en cuanto a número de operaciones, aunque el importe neto en el último año se sitúa en terreno negativo, y sigue lejos del máximo histórico registrado en 2018.

El Instituto Nacional de Estadística español muestra por su parte que en 2023 operaban 15.601 filiales de empresas extranjeras en España en los sectores de Industria, Comercio y otros Servicios de mercado no financieros. Estas empresas, que apenas representan un 0,5% del total de empresas en dichos sectores, tienen un impacto muy significativo. Son responsables de un 30% de la cifra de negocios, del 26% de los gastos de personal o del 43% de las exportaciones españolas dicho año.

■
Operan en España más de 15.600 filiales de empresas extranjeras, responsables de más de dos millones de empleos y con un impacto muy significativo en la cifra de negocios, exportación e inversión en España.

2.5.

Inversiones bilaterales entre los países ibéricos

Pese a la creciente internacionalización de las empresas y a la reducción de ciertas barreras operativas gracias a la mejora de la información, las infraestructuras y las comunicaciones, la inversión extranjera directa sigue presentando un marcado sesgo intra-regional. Este patrón es especialmente visible en Europa, donde la proximidad geográfica, la integración económica y regulatoria y la existencia de afinidades culturales o idiomáticas siguen condicionando de forma significativa la localización de los flujos de inversión.

Las perturbaciones registradas en la economía internacional desde 2020 han reforzado, además, esta tendencia. En un entorno caracterizado por una mayor incertidumbre y fragmentación, las empresas tienden a priorizar destinos próximos y mejor conocidos. La relación inversora entre España y Portugal constituye un caso particularmente ilustrativo de esta dinámica.

Como se muestra en los apartados siguientes, la actividad transfronteriza entre ambos países ha ganado intensidad en los últimos años, dando lugar a un grado creciente de integración empresarial y productiva en el espacio ibérico.

El examen de la IED española en Portugal y de la IED portuguesa en España permite no solo medir la intensidad de los vínculos económicos ibéricos, sino también entender cómo dos economías profundamente integradas en el mercado europeo están respondiendo a un entorno global cada vez más complejo.

2.5.1.

La IED de España en Portugal

a. Flujos de inversión extranjera directa y stock de inversión

Según los datos del Banco de Portugal, en 2024, último dato disponible a la hora de elaborar este documento, España, con un 29% del total, lideraba la inversión en Portugal, por delante de Luxemburgo (23%) y de los Países Bajos (11%). Europa en su conjunto era responsable del 82% de la inversión extranjera en Portugal.

En términos de stock² de IED, indicador que muestra la confianza más duradera de los inversores en la economía nacional y sus empresas, a cierre de 2024 España era el principal inversor directo en Portugal, con 30.737 millones de euros (15,7% del total, según el criterio de país último), por delante de Reino Unido (8,8%), Francia (8,2%), Luxemburgo (7,3%), Países Bajos (6,1%) y China (6,0%). Países Bajos, Luxemburgo y España actúan como hubs de inversión de terceros países en Portugal, siendo superiores sus cifras atendiendo al criterio de país inmediato.

Para España, según los datos del Registro de Inversiones Exteriores de España, Portugal ha sido el décimo destino de los flujos españoles en el exterior desde 1993, con un 3,4% del total. Esta posición se mantiene en 2025, tras una inversión de 411 millones en el año, aunque con un peso inferior (2,4% del total de los flujos en el año).

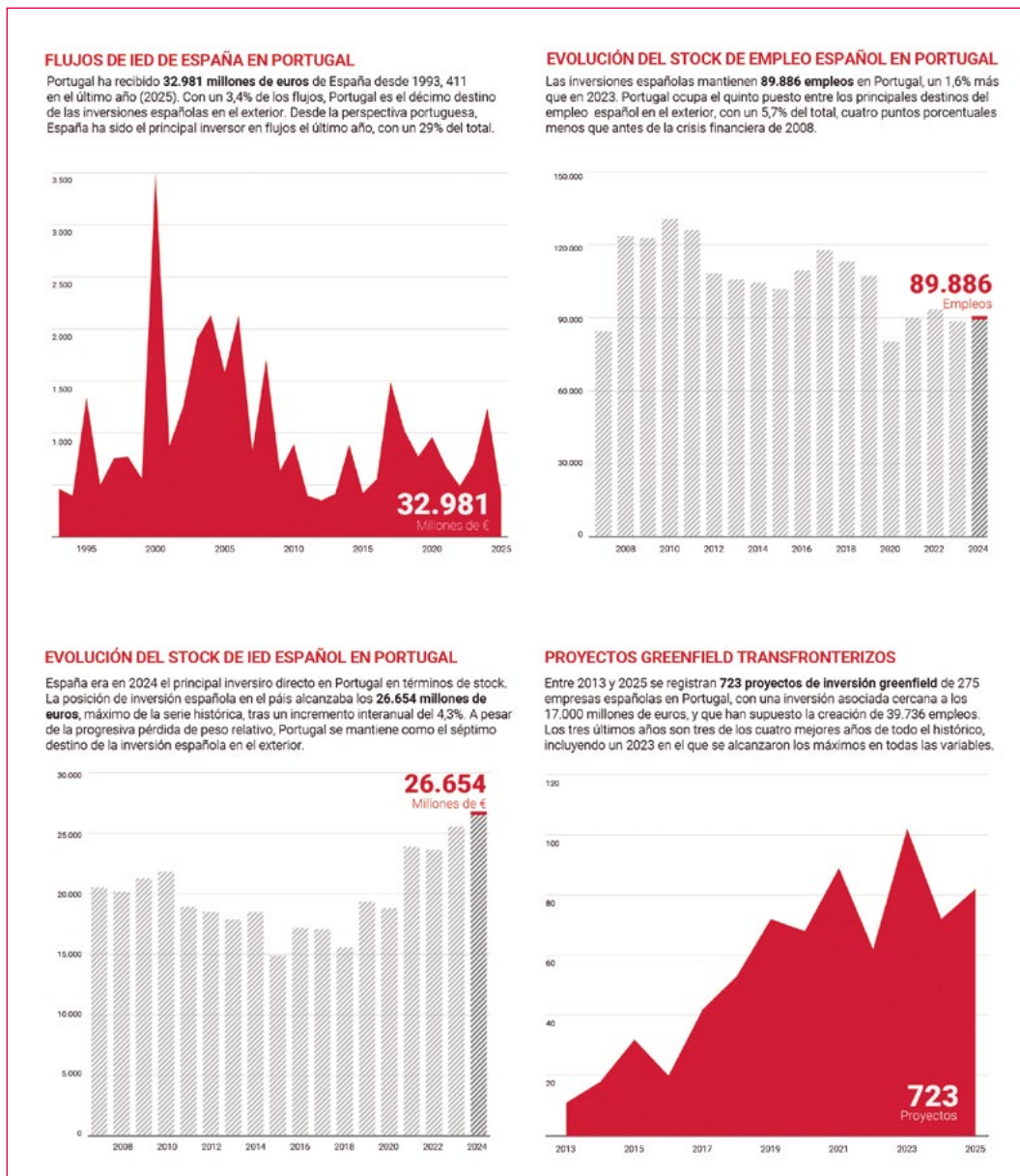
Portugal también ocupa un puesto relevante para España desde la perspectiva del stock de IED. A pesar de la pérdida de peso relativo en la última década, Portugal se mantiene como el séptimo destino de la inversión española en el exterior, cuarto destino en Europa, tras Reino Unido, Luxemburgo y Francia. Acumula un 4,1% del stock total en 2024.³

Servicios financieros (33,6% del total), Comercio al por menor (12,6%), Industria del papel (10,4%), Telecomunicaciones (6,9%) y Comercio al por mayor (5,5%) destacan como los principales sectores de la inversión de España en Portugal.

2 Valor de los activos que los inversores españoles mantienen en Portugal, más la financiación entre empresas relacionadas.

3 La distinta metodología y fuentes usadas por el Banco de Portugal y el Registro de Inversiones hacen que las cifras no coincidan, aunque son de un orden de magnitud similar.

Gráfico 2.3.
La inversión española* en Portugal



Fuente: Registro de inversiones exteriores, Orbis Crossborder Investment (marzo de 2026)

*España como país inmediato de la inversión

b. Empleo ligado al stock de IED de España en Portugal

A cierre de 2024 se contabilizaban 89.886 empleos ligados a las inversiones españolas en Portugal, un 1,6% más que el año precedente, recuperando parte de la corrección registrada en 2023.

El fuerte incremento del empleo de las empresas españolas en Reino Unido y Colombia ha relegado a Portugal el último año al quinto puesto entre los principales destinos del empleo español en el exterior, con un 5,7% del total, cuatro puntos porcentuales menos que antes de la crisis financiera de 2008. México (192.123 empleos), Brasil (184.953), Reino Unido (102.106) y Colombia (99.715) lideran esta clasificación.

La Comunidad de Madrid (42,4% del empleo), la Comunidad Valenciana (18,6%), Cataluña (15,2%), Galicia (7,6%) y Cantabria (5,5%) lideran la generación de empleo en Portugal, con fuertes incrementos en el último año en empresas de la Comunidad Valenciana (+2.555), País Vasco (+956) y Cataluña (+428).

El Comercio al por menor concentra un 21,6% del empleo derivado de la inversión española en Portugal (19.381 empleos en 2024), tras haber sumado más de 5.000 empleos desde 2020. Siguen Servicios financieros (12.174 empleos, el 13,5%, con un fuerte crecimiento de 1.381 empleos el último año), Industria de la alimentación (5.404 empleos, 6,0%), Comercio al por mayor (4.809 empleos, 5,4%, con una fuerte corrección en 2024) y Servicios a edificios (4.722 empleos, 5,3%). Otros cinco sectores adicionales superan los 2.000 empleos en Portugal.

Además del crecimiento en Servicios financieros, en 2024 destacan los incrementos de empleo en Actividades sanitarias (+1.280 empleos), Fabricación de otro material de transporte (+937), Servicios de comidas y bebidas (+703) y en Fabricación de productos informáticos (+633).

■
Las inversiones españolas mantienen 89.886 empleos en Portugal.

c. **Proyectos *greenfield* de empresas españolas en Portugal**

Fuentes internacionales como *Moody's*, a través de *Orbis Crossborder Investment*⁴, ofrecen información complementaria sobre la actividad inversora de España en Portugal mediante el análisis de las inversiones *greenfield* (de nueva planta) anunciadas.

Portugal ha sido el tercer destino de los proyectos de inversión *greenfield* de España en el exterior, tras Estados Unidos y México, cuarto en cuanto a volumen de inversión (lo supera Reino Unido) y empleo (es superado por Brasil).

Entre 2013 y 2025 se registran 723 proyectos de inversión *greenfield* de 275 empresas españolas en Portugal, 56 al año, con una inversión asociada cercana a los 17.000 millones de euros, que han supuesto la creación de 39.736 empleos locales.

Desde la perspectiva portuguesa España es el principal inversor en el país en proyectos de inversión *greenfield*.

La actividad española en Portugal en este tipo de inversiones se ha elevado considerablemente en los últimos tres años. Entre 2023 y 2025 se han registrado 256 proyectos (85 al año), con una inversión de 8.528 millones (33 millones por proyecto) y 15.478 empleos (60 por proyecto). En 2023 se alcanzaron los máximos en número de proyectos (102), inversión (4.408 millones) y empleo (6.874). A pesar del descenso en los años siguientes, el volumen tanto en proyectos como en empleo ha sido elevado gracias a inversiones en el sector de las energías renovables (con un Iberdrola muy activo), Logística y distribución (Mercadona, Moldtrans, Noatum, Pantoja Grupo Logístico), fabricación (Vidrala, Trops, Exlabesa) o sedes centrales (Petroprix, Izertis, Salicru, Mapfre, etc.).

Aunque un número elevado de los proyectos en estos tres últimos años corresponde a actividades de comercio minorista (19,5% de los proyectos, con múltiples proyectos de Mercadona, Covirán, La Casa de las Carcasas, Primor, Druni, Tendam y otras

4 Orbis Crossborder Investment - <https://orbisci-r1.bvdinfo.com/>

enseñas de ropa), su peso en cuanto a inversión (7,3%) o empleo (28,0%) es inferior. Siguen en cuanto a número de proyectos el sector hotelero (9,7% de los proyectos, 12,5% de la inversión, con fuerte actividad de Meliá y otra docena de cadenas), energía (4,7% de los proyectos, 27,2% del empleo, con Iberdrola como gran protagonista), servicios empresariales (4,3%, siguiendo la expansión de bufetes como Cuatrecasas o Pérez-Llorca, además de otras consultoras), entretenimiento y restauración (4,3%, con Restalia y Brooklyn Fitboxing muy activos) y el establecimiento de oficinas comerciales (3,9%).

Destaca también en cuanto a volumen invertido el sector financiero (14,3% del total), a pesar de recibir un número relativamente bajo de proyectos, mientras que logística y distribución concentran un 13,4% del empleo.

■ **Portugal ha sido desde 2013 el tercer destino de los proyectos *greenfield* de España en el exterior, con un notable incremento de la actividad en los tres últimos años.**

d. Filiales españolas en Portugal

Según los datos ofrecidos por el INE de España, en 2023 se contabilizaban 6.141 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 947.513 empleos en el exterior y de una facturación de 280.972 millones de euros en el último año disponible.

Un 10,6% de las filiales de empresas españolas en el extranjero se concentra⁵ en Portugal (649 empresas), registrando un incremento significativo (+71%) en el año, corrigiendo la anómala cifra de 2022. A pesar de ser un país relativamente pequeño, Portugal es el segundo país que más filiales de empresas españolas concentra, únicamente por detrás del Reino Unido, habiendo superado a Estados Unidos en el último año.

También se registra un crecimiento notable, aunque más moderado, de la facturación (+12%). Se encadenan tres años consecutivos de crecimiento de esta variable, que elevan la cifra de negocio hasta los 17.525 millones de euros, nuevo máximo de la serie histórica. Con un 6,2% del total, Portugal es el tercer país de Europa, tras Reino Unido y Alemania, y quinto a nivel global a este respecto.

Por el contrario el empleo sufre un ajuste del 15% el último año en Portugal, hasta los 40.987 empleos. Esta corrección coloca a Portugal, con el 4,3% del total, en el segundo puesto europeo, por detrás del Reino Unido, y en el octavo en cómputo global, por detrás de economías latinoamericanas como Brasil, México, Colombia, Perú o Chile. Sigue superando, no obstante, a otras grandes economías como Estados Unidos, Alemania, Francia o Italia.

Las cifras de empleo y de volumen de negocios de filiales españolas en Portugal siguen indicando 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.

⁵ Según datos relativos a 2023 del INE de España (último dato disponible a la hora de elaborar este documento).

Según los datos complementarios del Instituto Nacional de Estadística de Portugal, un 84% de las filiales de empresas extranjeras en el país y el 80% 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 17,9%, por delante de Francia (16,1%) y Luxemburgo (9,0%). España, según esta fuente, también ocupa una posición relevante en cuanto al VAB (tercera, con un 12,4% del total, por detrás de Francia, 20,8%, y Alemania, 13,5%). No ha habido cambios relevantes a este respecto en relación a los años precedentes, aunque se sigue identificando una pérdida progresiva del peso de España en ambas variables (-0,6 puntos porcentuales en número de empresas, -0,4 p.p. en VAB el último año).

Gráfico 2.4.

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 2011-2025

España sigue ocupando en Portugal 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 (30,4% del VAB y 18,1% del empleo, tras un fuerte descenso en este segundo), Transporte y almacenamiento (16,6% del VAB, 24,8% del empleo), Comercio (16,6% del VAB, 19,6% del empleo) o Industria y energía (15,6% y 13,2%, respectivamente).

Cuadro 2.1.

Peso de España sobre el VAB y empleo de las filiales extranjeras en Portugal

| Sector | VAB | RK | Empleo | RK |
|---|-------|----|--------|----|
| Agricultura y pesca | 30,4% | 1º | 18,1% | 3º |
| Transporte y almacenamiento | 16,6% | 2º | 24,8% | 2º |
| Comercio | 16,6% | 3º | 19,6% | 2º |
| Industria y energía | 15,6% | 2º | 13,2% | 3º |
| Construcción y actividades inmobiliarias | 14,3% | 2º | 17,7% | 2º |
| Alojamiento y restauración | 14,1% | 2º | 13,0% | 3º |
| Otros servicios | 12,6% | 3º | 12,6% | 3º |
| Información y comunicaciones | n.d. | | n.d. | |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2025)

2.5.2.

La IED de Portugal en España**a. Flujos de inversión extranjera directa de Portugal en España**

Según los datos ofrecidos por el Registro de Inversiones Exteriores de España, la inversión productiva bruta⁶ de Portugal en España en 2025 se situó en 417 millones de euros, tras un fuerte descenso del 28,2% con respecto al año precedente. Descontando las desinversiones, 121 millones, las inversiones netas en el año se sitúan en 296 millones, prácticamente la mitad que en 2024.

Con estas cifras, Portugal se sitúa en 2025 como el 14º principal inversor en España y 9º europeo, con un 1,4% de los flujos brutos totales en el año. Desciende así tres posiciones en relación a su posición histórica como inversor en España desde que este Registro ofrece datos (11º, con 13.656 millones de euros desde 1993, el 2,1% del total).

Por clase de operación en 2025 destacan las adquisiciones, con un 67,2% del total invertido por Portugal en España, por delante de las nuevas inversiones (*greenfield* o *brownfield*, 20,9%) y de las otras ampliaciones (el 11,9% restante). Se rompe así una tendencia en la que los tres tipos de operaciones tendían a estar equilibrados en la inversión portuguesa en España, con un peso relativamente bajo de las adquisiciones en 2023 y 2024.

El 54% de la inversión portuguesa en 2025, 226 millones, se dirige a la Comunidad de Madrid, con fuerte impacto en Actividades anexas al transporte aéreo (110 millones), Fabricación de pinturas y barnices (75 millones) y Programación y consultoría (17 millones). Sigue Castilla y León (70 millones, 16,9%, con una gran operación de 60 millones en León en Avicultura, e inversiones menores en Fabricación de envases), la Comunidad Valenciana (40 millones, 9,6%, concentrados en Alicante en Captación, depuración y distribución de agua) y el País Vasco (33 millones, 7,9%, prácticamente la totalidad en Fabricación de conservas de pescado en la provincia de Vizcaya).

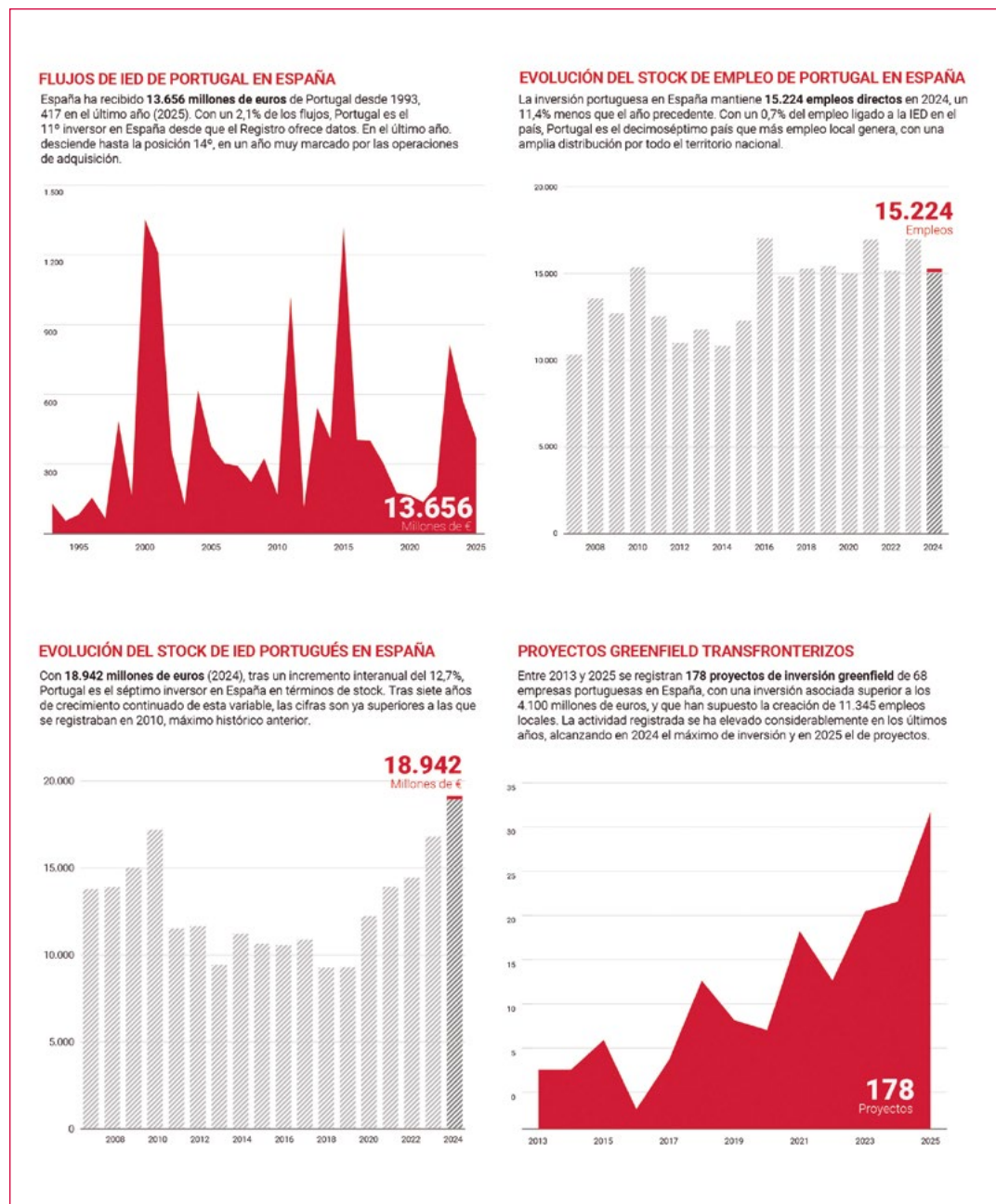
⁶ La inversión productiva bruta no tiene en cuenta las inversiones en Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE, los holdings españoles), que en algunos años recientes ha llegado a superar el 40% de la inversión portuguesa en España.

España recibe 417 millones de euros de inversión productiva bruta de Portugal en 2025, un 1,4% de la IED recibida en el año.

Galicia también recibe una inversión relevante, 24 millones (5,9% del total), registrada en Pontevedra en Comercio al por mayor de productos químicos.

En cuanto a tipos de inversores, las inversiones a través de Sociedades copan el 59,6% de la inversión portuguesa en España en 2025, por delante de las inversiones de Personas físicas (36,8%). Apenas se registran inversiones de Instituciones de inversión colectiva privada (2,5%) o de otros tipos de inversores (1,1%).

Gráfico 2.5.
La inversión portuguesa* en España



Fuente: Registro de inversiones exteriores, Orbis Crossborder Investment (marzo de 2026).

* Portugal como país último de la inversión

b. Stock de inversión portuguesa en España

En términos de stock y atendiendo a los datos del Registro de Inversiones Exteriores español, Portugal, como país de origen último de la inversión, alcanzó los 18.942 millones de euros de posición inversora en España en 2024⁷ (inversión productiva, no-ETVE), un 3,0% del stock total en el país, tras un incremento interanual del 12,7%, frente a un incremento del 1,6% en el total nacional.

Con estas cifras Portugal se sitúa como el séptimo inversor en España en términos de stock, quinto inversor europeo (no teniendo en cuenta en ambos casos las inversiones circulares, correspondientes a filiales de empresas españolas en el exterior), superando en el último año a Suiza y a los Países Bajos. Tras siete años de crecimiento continuado de esta variable, las cifras son ya superiores a las que se registraban en 2010, máximo histórico anterior.

El Principado de Asturias (69,9% del total), la Comunidad de Madrid (22,2%), Galicia (3,6%) y Andalucía (1,3%) concentran el grueso de este stock, una variable muy marcada por el efecto sede (los datos de posición se atribuyen a la sede de la cabecera del grupo en España).

Gráfico 2.6.

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 (marzo de 2026)

Si se atiende al inmovilizado material (2.277 millones en 2024), que aporta una perspectiva más fiel de dónde se concentran de forma efectiva los activos fijos de ese stock, se observa cómo Asturias pierde peso en 2024 (13,0% del total) frente a la Comunidad de Madrid (46,4%), y cómo surgen otras regiones relevantes: Galicia (15,1%), Andalucía (5,1%), Cataluña (4,2%) o Castilla-La Mancha (3,5%).

A nivel sectorial Suministro de energía concentra el 78% del stock (14.780 millones), siendo responsable del fuerte repunte en el último año y de las oscilaciones a lo largo de los años. Comercio al por mayor (6,7%), Servicios de comidas y bebidas (3,2%), Industria del papel (2,5%) o Servicios financieros (2,3%) concentran stocks por encima de los 400 millones de euros.

⁷ El Registro de Inversiones obtiene los datos de stock de las memorias anuales presentadas por las empresas, lo que explica que se publiquen con algo más de un año de retraso.

Por su parte, si se atiende al país inmediato por el que llega la inversión a España, Portugal alcanza los 25.081 millones de euros de stock en 2024, un 4,0% del total, tras un fuerte incremento del 11,6% el último año. Portugal desciende, no obstante, al décimo puesto entre los principales inversores en España.

Según los últimos datos, referidos a 2024, un 19,1% de la inversión que llega a España a través de Portugal corresponde a capital final chino, un 4,8% brasileño y un 4,7% adicional norteamericano.

Como se ha mencionado en informes previos⁸, el papel de Portugal como canalizador de inversión de terceros países hacia España parece tener más que ver con la pérdida de control nacional de empresas portuguesas con activos relevantes en España que con un papel activo del país como *hub* internacional de inversiones, como puede ser el caso de Países Bajos o Luxemburgo en Europa.

■
Con 18.942 millones de euros (2024), Portugal es el séptimo inversor en España en términos de stock.

c. Empleo ligado al stock de IED portuguesa en España

En 2024 se registraban 15.224 empleos ligados a inversiones portuguesas en España, un 11,4% menos que el año precedente, con un ajuste muy localizado en Comercio al por menor de combustible de automoción (-2.036 empleos) y Comercio al por mayor de productos de perfumería y cosmética (-1.347 empleos), que no han sido compensados del todo por las fuertes oscilaciones un año más en Restaurantes y puestos de comida, esta vez al alza (+670 empleos).

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 entre los 15.000 y los 17.000 empleos.

Con un 0,7% del empleo ligado a la IED en España, Portugal es el decimoséptimo país que más empleo local genera, habiendo sido superada por Bélgica en el último año.

La huella regional de esta variable, que no adolece de efecto sede, muestra una amplia distribución por todo el territorio nacional. La Comunidad de Madrid concentra un cuarto de este empleo (25,9%, 3.941 empleos), seguida por Andalucía (14,6%, 2.222 empleos, con un elevado peso de Venta y reparación de vehículos, Comercio al por menor e Industria de la alimentación), Cataluña (12,8%, 1.948, con fuerte representación de Servicios de comidas y bebidas y Comercio al por menor), la Comunidad Valenciana (9,8%, 1.491 empleos, muy concentrados en Servicios de comidas y bebidas y en Comercio al por mayor) y Castilla-La Mancha (8,6%, 1.306 empleos, destacando Transporte de mercancías por carretera).

Seis sectores superan los 1.000 empleos en España en el último año: Servicios de comidas y bebidas (2.859 empleos, 18,8% del total), Comercio al por menor (1.816, 11,9%), Venta y reparación de vehículos de motor (1.392, 9,1%), Comercio al por mayor (1.348, 8,9%), Actividades postales y de correos (1.168, 7,7%) y Transporte terrestre y por tubería (1.041).

■
La inversión portuguesa es responsable de 15.224 empleos en España.

8 Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas (2025)

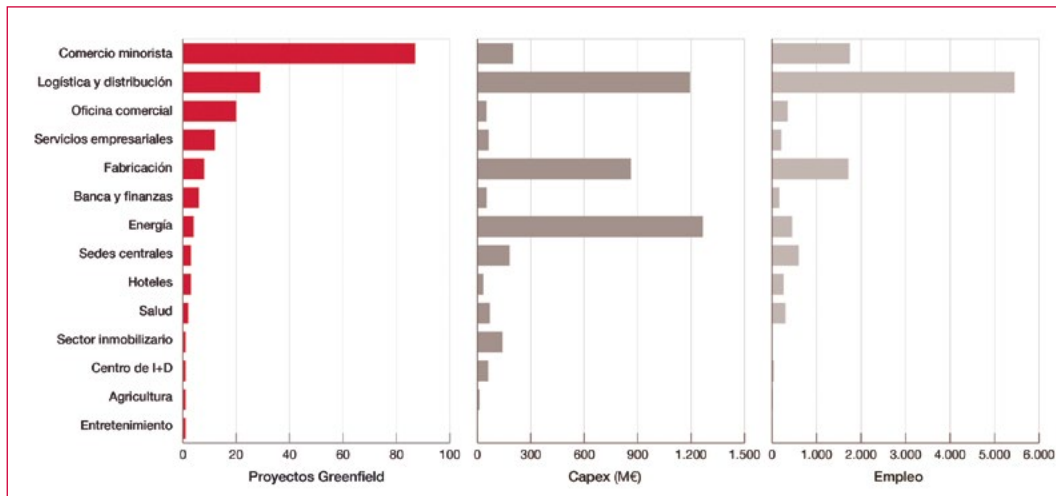
d. **Proyectos *greenfield* de empresas portuguesas en España**

Si se atiende a los datos ofrecidos por *Orbis Crossborder Investment (Moody's)*, España ha sido el principal destino de los proyectos de inversión *greenfield* de Portugal en el exterior, prácticamente duplicando el número de proyectos del país que sigue (Brasil). Entre 2013 y 2025 esta fuente registra 178 proyectos de inversión *greenfield* de 68 empresas portuguesas en España (14 proyectos al año), con una inversión asociada superior a los 4.100 millones de euros, que han supuesto la creación de 11.345 empleos locales. Desde la perspectiva española, Portugal es el 13º inversor en España en cuanto a número de proyectos, 14º en inversión y 12º en empleo generado.

La actividad registrada por esta fuente se ha elevado considerablemente en los últimos años. Entre 2023 y 2025 se han contabilizado 77 proyectos (26 al año), con una inversión de 2.653 millones de euros (34 millones por proyecto) y 4.450 empleos (58 por proyecto). En 2024 se marcaron los máximos de inversión (1.874 millones) y el segundo mejor registro histórico de empleo (1.858), gracias en buena parte a grandes anuncios en el sector de las energías renovables (TagEnergy, EDP Renovables), hidrógeno (EDP) y Logística (CTT Express, Laso Abnormal Loads, Luis Simoes, ETE Logistica).

Gráfico 2.7.

Distribución por tipo de actividad de los proyectos *greenfield* portugueses registrados en España, 2013-2025



Fuente: Orbis Crossborder Investment (abril de 2026)

Aunque un número elevado de los proyectos en estos últimos tres años corresponde a actividades de comercio minorista (50,6% de los proyectos, con múltiples proyectos de empresas como Worten, Mr. Blue, Gato Preto, Irmaos Vila Nova -Salsa Jeans- o Barata & Ramilo -Parfois-), su peso en cuanto a empleo (10,7%) o inversión (2,5%) es mucho menor. Destacan en volumen de inversión las mencionadas operaciones en el sector de la electricidad (5,2% de los proyectos, 47,7% de la inversión), fabricación (6,5% de los proyectos, 27,8% de la inversión, 23,9% del empleo, con proyectos de EDP o Simoldes) y logística y distribución (11,7% de los proyectos, 12,6% de la inversión, 36,3% del empleo). También son destacadas las inversiones en servicios empresariales, especialmente en cuanto a número de proyectos (13,0% del total, con actividad destacada de Decskill, Century 21, Consenso Global o Host Hotel Systems).

e. Filiales portuguesas en España

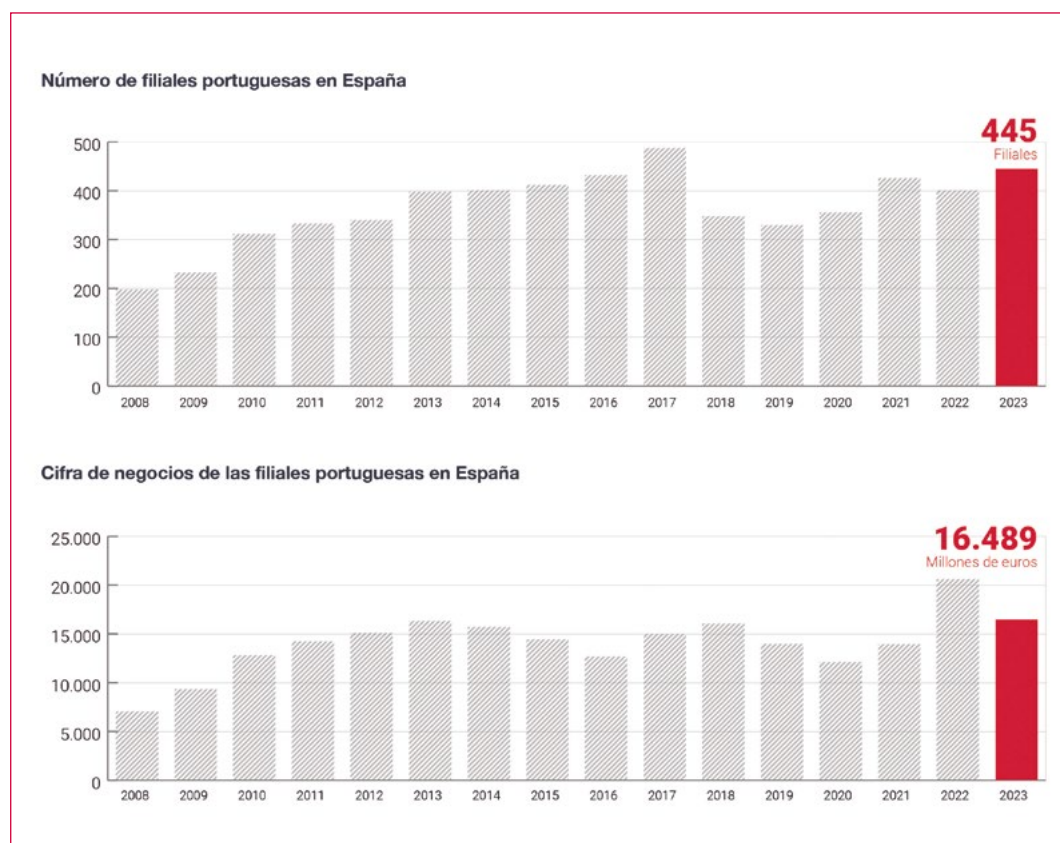
En 2023, último año disponible a la hora de elaborar este documento, Portugal era el país de origen de 445 de las filiales extranjeras en España en los sectores industrial, comercial y servicios no financieros, un 2,9% del total.

En 2023 operaban en España 445 filiales de empresas portuguesas, responsables de 21.412 empleos y de una facturación cercana a los 16.500 millones.

Se sitúa como el octavo país europeo a este respecto, noveno en cómputo general. Portugal ha mantenido esta posición en los últimos años, habiendo más que duplicado el número de filiales desde 2008, con un fuerte incremento (+11%) el último año.

Estas filiales son responsables de 21.412 empleos directos en España, un 0,9% del total registrado en filiales de empresas extranjeras. Su cifra de negocios se sitúa en 16.489 millones de euros (2,1% del total de las filiales extranjeras en España, tras un fuerte ajuste del 20% en el último año), mientras que sus exportaciones anuales se sitúan en 2.159 millones (1,0% del total).

Gráfico 2.8.
Evolución de las principales variables de las filiales portuguesas en España



Fuente: Instituto Nacional de Estadística – Estadística de Filiales Extranjeras (2010-2025).

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

Otras fuentes privadas como SABI (Informa) permiten realizar un análisis granular de las empresas de capital portugués en España⁹. A comienzos de 2026 se identifican en sus datos 1.380 empresas (NIFs únicos) bajo control portugués, que facturaron de forma conjunta 24.959 millones de euros y empleaban a 44.296 personas.

La Comunidad de Madrid concentra la sede del mayor número de empresas controladas por capital portugués (38,3% del número de empresas, 32,5% del empleo), seguida por Galicia (15,6% y 10,1%, respectivamente), Andalucía (11,2% de las empresas y 4,3% del empleo, que supera a Cataluña en el año), Cataluña (11,1% y 16,8%) y Extremadura (4,3% y 6,2%).

En su amplia mayoría se trata de compañías en el sector servicios (67,9%) e industriales (20,0%), si bien el peso de estas últimas en cuanto a facturación (47,3%) es considerablemente superior. El sector de la construcción supone un 5,9% de las empresas, mientras que el sector primario supone el 6,2%, pero con menor impacto en términos de empleo e ingresos de explotación.

Profundizando en el desglose sectorial destaca la presencia de sociedades de Comercio al por mayor (18,3% del total; aquí se incluyen empresas destacadas como Druni, Oliv OIL Group, Grupo Cuñado o Worten), Servicios empresariales (12,5%; SABI incluye aquí a empresas como Elsamex, Caetano Automotive o Quadrante Meta Engineering), Energía (9,0% de las empresas, 29,3% de la facturación, incluyendo a Galp, EDP, Hidrocarbónico o Viesgo) e Intermediación financiera (6,6%).

Aunque no destacan en número, es significativa la aportación en cuanto a empleo de Comercio al por menor (12,7%, el segundo sector más relevante a este respecto, con empresas como Modelo Continente -Sonae-, Arenal Perfumerías, Worten o Dismoda -Parfois-), Otro tipo de industria (8,8% del empleo, tercero, destacando BA Glass, Sonae Arauco, Navigator Tissue o Amorim) y Transportes (6,7%, quinto, incluyendo la actividad de Luis Simoes, Ribeirotrans o Zolve).

Energía, Comercio al por mayor y Otro tipo de industria destacan por su parte en cuanto a facturación en el último año.

Fuentes como SABI permiten identificar 1.380 empresas de capital portugués, que facturan prácticamente 25.000 millones de forma conjunta.

2.6.

Conclusión

La evolución reciente de la inversión extranjera directa en la Península Ibérica ha estado condicionada por un entorno internacional más incierto, selectivo y exigente que el de hace una década, si bien tanto España como Portugal continúan percibiéndose como destinos atractivos para la inversión de empresas multinacionales.

⁹ Empresas controladas por una matriz (*Global Ultimate Owner*) portuguesa o con al menos un accionista portugués controlando un 10% o más de la empresa.

Aun así, las relaciones inversoras entre ambos países siguen mostrando una notable capacidad de resistencia y continuidad. En un escenario marcado por la reconfiguración de las cadenas de valor y por una competencia creciente por atraer capital hacia sectores estratégicos, el vínculo bilateral mantiene una densidad considerable y sigue constituyendo una de las expresiones más tangibles de la interdependencia económica ibérica.

El análisis realizado con los últimos datos disponibles en la fecha de elaboración de este informe¹⁰ confirma la posición singular que Portugal ocupa en la internacionalización empresarial española. A pesar de las oscilaciones observadas en los flujos anuales, Portugal se mantiene entre los principales destinos del stock de inversión española en el exterior y conserva una relevancia muy superior a la que cabría esperar por el tamaño relativo de su economía. La presencia de capital español en Portugal no solo es amplia, sino también capilar: se manifiesta en el volumen de inversión acumulada, en el número de filiales, en la creación de empleo y en una implantación sectorial diversificada que abarca desde los servicios financieros y el comercio hasta la industria, la energía, la logística o el turismo. Desde la perspectiva portuguesa, España sigue ocupando una posición central entre los inversores extranjeros en el país.

La presencia inversora portuguesa en España, aunque de menor escala, presenta igualmente rasgos de consolidación. España se ha afirmado como el principal destino de los proyectos *greenfield* portugueses en el exterior y como uno de los mercados más relevantes para la expansión empresarial lusa. El crecimiento del stock inversor, la progresiva ampliación del número de filiales y la diversificación de su presencia sectorial reflejan una pauta de inserción cada vez más sólida en la economía española. Más allá de su dimensión cuantitativa, esta evolución resulta especialmente significativa porque confirma que el mercado español actúa para muchas empresas portuguesas no solo como destino natural por proximidad, sino como plataforma prioritaria de crecimiento, escala y sofisticación.

Uno de los principales hallazgos del informe es, precisamente, que la relación inversora ibérica debe leerse más desde la lógica de la implantación productiva y empresarial de medio plazo que desde la volatilidad de los flujos de un ejercicio concreto. Los datos sobre proyectos *greenfield*, filiales, empleo y facturación sugieren la existencia de una red de inversión cruzada cada vez más densa, estable y funcional. No se trata únicamente de grandes operaciones corporativas, sino de una trama empresarial que conecta ambos mercados a través de decisiones sostenidas de establecimiento, expansión y especialización. Esa realidad confiere a la relación hispanoportuguesa una profundidad que va más allá de la estadística coyuntural.

En definitiva, la inversión extranjera directa en España y Portugal tiene un peso muy destacado en sus economías y, a pesar de un contexto internacional poco propicio, siguen siendo destinos destacados para multinacionales de otros países.

10 Abril de 2026

Al mismo tiempo la relación inversora entre España y Portugal, aunque asimétrica, es cada vez más recíproca; es desigual en escala, pero notablemente intensa en ambos sentidos. España continúa desempeñando un papel preponderante en la economía portuguesa, mientras que Portugal afianza gradualmente su huella empresarial en España. En un escenario internacional menos propicio para la expansión de la inversión extranjera, esta relación bilateral destaca por su solidez, por su continuidad y por su capacidad para adaptarse a un entorno cambiante.

Todo ello permite concluir que la inversión cruzada entre ambos países constituye uno de los activos más valiosos de la integración ibérica contemporánea.

Cuadro 2.1.
Tabla resumen de las relaciones inversoras bilaterales

| | INVERSIÓN ESPAÑOLA EN PORTUGAL | | | | | INVERSIÓN PORTUGUESA EN ESPAÑA | | | | | | | |
|--|--------------------------------|--------|--------|-----------|------|--------------------------------|------------|--------|-------|-------|-----------|------|-----------|
| | Valor | 2014 | 2025* | Variación | CAGR | Evolución | 2014-2025* | Valor | 2014 | 2025* | Variación | CAGR | Evolución |
| Stock posición inversora <i>Registro de inversiones</i> Millones de euros | 18.486 | 26.654 | 44,2% | 3,7% | | 11.219 | 18.942 | 68,8% | 5,4% | | | | |
| Stock de empleo <i>Registro de inversiones</i> Empleos | 104.563 | 89.886 | -14,0% | -1,5% | | 10.958 | 15.224 | 38,9% | 3,3% | | | | |
| Flujos de inversión productiva bruta <i>Registro de inversiones</i> Millones de euros | 888 | 1.234 | -53,7% | -6,8% | | 414 | 417 | 0,6% | 0,1% | | | | |
| Proyectos greenfield anunciados <i>Orbis Crossborder investment</i> Número de proyectos | 18 | 82 | 355,6% | 14,8% | | 6 | 32 | 433,3% | 16,4% | | | | |
| Inversión greenfield anunciada <i>Orbis Crossborder investment</i> Millones de dólares | 505 | 726 | 43,8% | 3,4% | | 69 | 143 | 108,5% | 6,9% | | | | |
| Empleo greenfield anunciado <i>Orbis Crossborder investment</i> Empleos anunciados | 1.273 | 3.880 | 204,8% | 10,7% | | 497 | 762 | 53,3% | 4,0% | | | | |
| Filiales españolas/portuguesas <i>INE FILINT/FILEXT</i> Número de filiales | 402 | 649 | 61,4% | 5,5% | | 401 | 445 | 11,0% | 1,2% | | | | |
| Facturación filiales españolas/portuguesas <i>INE FILINT/FILEXT</i> Millones de euros | 9.073 | 17.525 | 93,2% | 7,6% | | 15.715 | 16.489 | 4,9% | 0,5% | | | | |
| Empleo filiales españolas/portuguesas <i>INE FILINT/FILEXT</i> Empleos | 33.662 | 40.987 | 21,8% | 2,2% | | 18.013 | 21.412 | 18,9% | 1,9% | | | | |

* 2025 o último año disponible (2024 en el caso de la posición inversora, empleo, y 2023 para filiales)

Capítulo 3.

Regularidad y concentración en la exportación de las empresas de los países ibéricos: evidencia con datos de las relaciones comerciales con Colombia

Juan de Lucio, Catedrático acreditado de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

Raúl Mínguez, Director de Estudios de la Cámara de España y Subdirector de la Cátedra Nebrija en internacionalización de empresas

Asier Minondo, Catedrático de Economía Aplicada, *Deusto Business School*

Francisco Requena, Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Valencia

3.1.

Introducción

La actividad exterior de las empresas constituye un elemento clave para el bienestar y el crecimiento económico de los países ibéricos (Solana, 2025). En un escenario en el que han reaparecido políticas arancelarias y proteccionistas, el reforzar las relaciones comerciales estables adquiere una relevancia estratégica renovada. En este contexto, conocer mejor las características de las relaciones comerciales puede influir de manera decisiva en la transmisión y gestión de perturbaciones externas, en la resiliencia de las cadenas de valor y, en último término, en el comportamiento del conjunto de la economía.

En este marco identificar patrones en función del tipo de empresa, el sector de actividad o la relación con socios concretos aporta información especialmente valiosa, tanto para el diseño de estrategias empresariales de internacionalización como para la formulación de políticas públicas más eficaces.

Para profundizar en el conocimiento de la internacionalización de las empresas ibéricas contamos con una fuente de información detallada de compañías que realizan transacciones comerciales con Colombia. La base de datos proporciona microdatos de relaciones comerciales bilaterales empresa a empresa, que permite examinar separadamente las relaciones de las empresas que comercian desde España, aquellas que lo hacen desde Portugal, y aquellas que mantienen simultáneamente comercio tanto desde España como desde Portugal.

Aunque los datos disponibles se limitan a operaciones comerciales con Colombia, este estudio aporta evidencia empírica que puede ayudar a definir estrategias empresariales relacionadas con la organización internacional de la producción, la integración en cade-

■
Este estudio aporta evidencia empírica sobre la internacionalización de las empresas ibéricas que puede ayudar a definir estrategias empresariales y políticas públicas.

nas globales de valor y la gestión de riesgos de abastecimiento y demanda. Asimismo es de utilidad para las Administraciones Públicas, ya que facilita la interpretación del impacto de la concentración del comercio, la evaluación de la resiliencia frente a perturbaciones externas y el diseño de instrumentos de facilitación, supervisión y control.

Podemos destacar dos contribuciones principales del trabajo. En primer lugar ofrece evidencia bilateral empresa a empresa entre los países ibéricos y Colombia para un período largo, 2007-2025. En segundo lugar desplaza el foco desde el número de empresas participantes hacia la estabilidad de las relaciones concretas entre empresas, mostrando que una parte sustancial del comercio descansa en vínculos que perduran en el tiempo.

El artículo se estructura del siguiente modo. En primer lugar, se destacan los principales resultados de la literatura sobre internacionalización empresarial y se presentan hechos estilizados sobre la empresa internacionalizada. Seguidamente, la sección de datos y metodología describe las fuentes de microdatos aduaneros utilizados, el proceso de depuración y armonización de los identificadores empresariales y las definiciones operativas utilizadas para clasificar las empresas y las relaciones comerciales de los países ibéricos con Colombia, así como para identificar los vínculos entre empresas. La sección de resultados analiza la evolución agregada y la composición del tejido empresarial que participa en el comercio exterior entre los países ibéricos y Colombia, incorporando evidencia sobre su dinámica temporal y su distribución por países. Asimismo, se examina la evolución de las empresas ibéricas internacionalizadas con relaciones comerciales con Colombia, la regularidad y persistencia de la actividad exportadora e importadora y, de manera particular, el peso de las relaciones entre empresas tanto en número de empresas como en valor comercializado. El trabajo se cierra con una sección de conclusiones y recomendaciones dirigidas a las empresas y a la administración pública.

3.2.

Hechos estilizados sobre la empresa internacionalizada

La literatura sobre comercio internacional a nivel de empresa ha mostrado que los flujos agregados son, en realidad, el resultado de decisiones microeconómicas de entrada, permanencia y expansión de las empresas en los mercados exteriores.

Las empresas internacionalizadas suelen presentar un mayor tamaño medio, niveles de productividad más elevados y mejores indicadores de innovación y calidad del empleo (Bernard et al. 2007). En este contexto, la heterogeneidad entre empresas resulta esencial para comprender tanto la elevada concentración del comercio como la distinta capacidad de respuesta ante perturbaciones externas. No todas las empresas siguen la misma trayectoria de internacionalización y sus patrones de crecimiento y supervivencia pueden diferir de manera sustancial.

Así, la dinámica del comercio internacional puede ser entendida como un proceso de búsqueda y aprendizaje de oportunidades. Según esta aproximación las relaciones comerciales no surgen plenamente formadas, sino que se construyen, se prueban y se

depuran gradualmente. Las empresas exploran potenciales contrapartes, actualizan sus expectativas sobre la rentabilidad de cada vínculo y deciden mantenerlo o abandonarlo a medida que acumulan información. Este mecanismo ayuda a explicar por qué conviven, al mismo tiempo, una elevada rotación de relaciones —con entradas y salidas frecuentes— y un núcleo persistente de vínculos estables, así como una fuerte concentración del valor comerciado en un subconjunto reducido de relaciones (de Lucio et al., 2011; Eaton et al., 2025).

En esta misma línea, la evidencia sobre aprendizaje en el comercio entre empresas sugiere que la repetición de transacciones reduce las fricciones de información y coordinación, favorece la confianza entre socios comerciales y refuerza la estabilidad de los intercambios, facilitando así la consolidación de relaciones duraderas que tienden a producirse entre empresas con mayores niveles de productividad (Benguria, 2021 y Kong y Dhyne, 2025). Asimismo, la literatura sobre regularidad exportadora ha puesto de relieve que los episodios de crisis pueden alterar el grupo de exportadores y su continuidad en los mercados internacionales, en consonancia con procesos de selección y optimización de carteras de destinos y clientes (de Lucio et al., 2019).

A continuación, analizamos la importancia de las relaciones entre empresas y el papel que desempeña su estabilidad para sostener la resiliencia económica, reforzar la seguridad económica y mejorar las perspectivas de éxito a largo plazo en los mercados internacionales

3.3.

Datos y metodología

Los datos mensuales de importaciones y exportaciones publicados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) de Colombia se elaboran a partir de los registros administrativos contenidos en las declaraciones aduaneras. La DIAN valida, procesa y analiza esta información siguiendo recomendaciones metodológicas internacionales y criterios de calidad definidos y certificados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Se trata de estadísticas oficiales, difundidas en formatos flexibles y de acceso público que facilitan su reutilización.

En este trabajo nos centramos en el período comprendido entre comienzos de 2007 y el último mes del último año completo, 2025. Cada registro contiene información detallada sobre el producto o clasificación arancelaria, el país de origen o destino¹¹, la aduana, las cantidades, el peso, el valor de la operación y otros atributos operativos. El Cuadro 3.1. presenta una relación de los conceptos y definiciones utilizados en el documento.

El tratamiento de la información exige un proceso previo de armonización de nombres empresariales, especialmente relevante en el caso de las empresas ibéricas, identifica-

¹¹ Desde enero de 2025, además, las bases adoptan el estándar internacional M49 de Naciones Unidas para la codificación de países y áreas geográficas, en sustitución de la clasificación ALADI utilizada con anterioridad.

■ **La evidencia sobre aprendizaje en el comercio exterior entre empresas sugiere que la repetición de transacciones reduce las fricciones de información y coordinación, favorece la confianza entre socios comerciales y refuerza la estabilidad de los intercambios.**

das en origen mediante su nombre empresarial, comercial o de marca. Este proceso incluye la normalización tipográfica de nombres —por ejemplo, eliminación de mayúsculas, espacios redundantes y signos de puntuación— con el fin de evitar que una misma empresa aparezca como varias unidades distintas. Como resultado de este proceso, el número de identificadores inicialmente diferentes se reduce en más de una cuarta parte. Aun así, como en todo proceso de depuración de textos, no puede descartarse por completo la existencia de errores residuales.

Cuadro 3.1.

Definiciones operativas utilizadas en el documento.

| | |
|--|--|
| Empresa | Unidad básica de análisis. En Colombia se identifica mediante el número de identificación tributaria; en los países de la Península Ibérica, mediante el nombre armonizado de la empresa. |
| Operación | Transacción aduanera individual registrada en la base de datos. |
| Relación comercial | Vínculo de exportación o importación entre una empresa de la Península Ibérica y Colombia, observado desde la perspectiva ibérica. |
| Relación interempresarial | Vínculo específico entre una empresa de la Península Ibérica y una empresa colombiana. |
| Regularidad | Habitualmente se adopta un umbral de cuatro años consecutivos con el fin de captar vínculos suficientemente persistentes como para distinguirlos de relaciones ocasionales o de corta duración, sin exigir una permanencia tan larga que reduzca excesivamente el número de casos observables. |
| Empresa regular | Empresa que mantiene actividad comercial con Colombia durante cuatro años consecutivos. |
| Relación regular entre empresas | Relación específica entre una empresa de la Península Ibérica y una empresa colombiana que permanece activa durante cuatro años consecutivos. |
| Empresas ibéricas | Empresas que comercian con Colombia tanto desde España como desde Portugal. A efectos descriptivos, se distinguen tres grupos mutuamente excluyentes: empresas solo españolas, empresas solo portuguesas y empresas que exportan o importan desde ambos países. |

3.4.

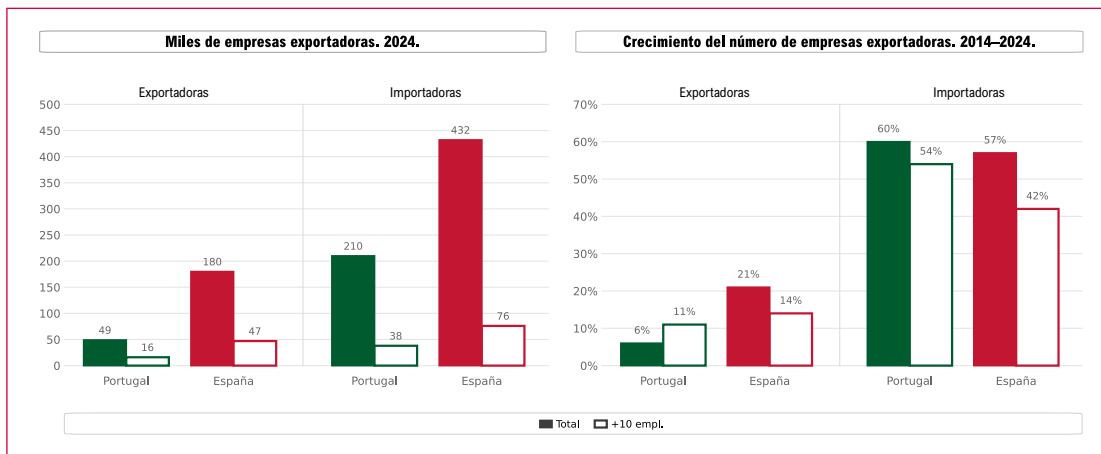
Resultados: la importancia de las relaciones estables entre empresas

3.4.1.

La demografía empresarial exportadora de los países ibéricos: datos básicos y evolución reciente.

Según la base de datos Trade by Enterprise Characteristics (TEC) de la OCDE, España y Portugal mantienen una trayectoria ascendente en el número de empresas exportadoras (Gráfico 3.1.), aunque los niveles y los ritmos de crecimiento son diferentes para las dos economías ibéricas.

Gráfico 3.1.
Evolución de las empresas exportadoras ibéricas.



Fuente: Elaboración propia a partir de TEC

En términos de nivel (panel izquierdo), como cabe esperar por su mayor tamaño, se observa una base empresarial más amplia en España que en Portugal. Para las empresas de más de 10 empleados los exportadores españoles son tres veces los de Portugal y los importadores dos veces. Las empresas importadoras son mucho más numerosas que las exportadoras en ambas economías, pero esta diferencia es algo más pronunciada en Portugal.

Esta situación es consecuencia de una variación (panel derecho del Gráfico 3.1.) durante la última década de datos disponibles (2014-2024), más elevada del número de exportadores en España que en Portugal. La variación de importadores ha sido similar en ambas economías y muy superior a la del número de exportadores.

España y Portugal mantienen una trayectoria ascendente en el número de empresas exportadoras, aunque los niveles y los ritmos de crecimiento son diferentes para las dos economías ibéricas.

3.4.2. Evolución de las empresas ibéricas internacionalizadas que mantiene relaciones comerciales con Colombia

En el período 2007-2025 un total de 33.438 empresas ibéricas exportaron a Colombia y 12.896 importaron desde este país. En el último año de la muestra, 2025, tal como muestra la Tabla 3.1., columna (1), exportaron a Colombia 3.498 empresas españolas, 227 portuguesas y 114 empresas desde ambos países. Por su parte, importaron desde Colombia 838 empresas españolas, 66 portuguesas y 65 desde ambos países.

Estas cifras reflejan un claro predominio de las empresas españolas en las relaciones comerciales de los países ibéricos con Colombia. Las empresas de España representan el 90% del total de empresas exportadoras y el 86% de las importadoras con Colombia, columna (2). Esta concentración también se observa en el número de operaciones realizadas, columna (4). En términos de valor comercializado, columna (3), el peso de España sigue siendo muy elevado, aunque algo menor que en número de firmas y operaciones.

Además las empresas españolas mantienen relaciones comerciales con un número más amplio de socios y durante un mayor número de meses que las portuguesas, columna (5) y (6). Las empresas que operan simultáneamente desde España y Portugal muestran un número de socios superior, aunque este mayor alcance no se traduce en un aumento proporcional del número de meses en los que sostienen dichas relaciones comerciales.

Tabla 3.1.
Descriptivos de empresas ibéricas comerciando con Colombia, 2025

| | Nº | Porcentaje (%) | | | Nº medio | |
|---------------------|-----------------|-----------------|--------------|----------------|-----------------------|--------------|
| | empresas (1) | empresas (2) | valor (3) | operac. (4) | socios comerc. (5) | meses (6) |
| Exportadores | | | | | | |
| España | 3498 | 89,95 | 85,54 | 89,15 | 1,21 | 3,48 |
| Portugal | 277 | 7,12 | 4,67 | 3,89 | 1,08 | 2,43 |
| Ambos países | 114 | 2,93 | 9,78 | 6,96 | 3,15 | 3,10 |
| Importadores | | | | | | |
| España | 838 | 86,48 | 71,89 | 85,61 | 1,47 | 4,36 |
| Portugal | 66 | 6,81 | 1,72 | 1,91 | 1,09 | 2,20 |
| Ambos países | 65 | 6,71 | 26,39 | 12,48 | 3,44 | 3,52 |

Fuente: elaboración propia.

El principal mensaje que se desprende del análisis es la clara primacía de España en la estructura de los vínculos comerciales, tanto en términos absolutos como en relación con el número de empresas que comercian con Colombia. Para la gran mayoría de las contrapartes colombianas, la relación con la Península Ibérica se articula fundamentalmente a través de España, tanto en número de vínculos como en valor comercializado. Por su

parte, la presencia de Portugal aparece, en muchos casos, asociada a contrapartes que también mantienen relaciones comerciales con España, lo que sugiere un papel más complementario que autónomo. Como veremos a continuación, el grupo de las empresas que comercian desde ambos países desempeña un papel creciente, especialmente en el margen intensivo, es decir, en valor.

El panel izquierdo del Gráfico 3.2. muestra, utilizando números índice con base 100 en 2007, un crecimiento claro del número de empresas exportadoras a Colombia desde Portugal (línea roja con guiones) y desde los dos países ibéricos conjuntamente (línea negra continua).

Desde aproximadamente 2013-2014, después de la crisis financiera internacional de principios de siglo, ambos grupos aceleran con fuerza y alcanzan niveles muy superiores al punto de partida (en torno a 2,5-3 veces el nivel base hacia 2025). España (línea roja punteada), que parte de un número más elevado de empresas comerciando con Colombia, crece mucho más lentamente y se mantiene relativamente estable, con una senda bastante plana durante la última década.

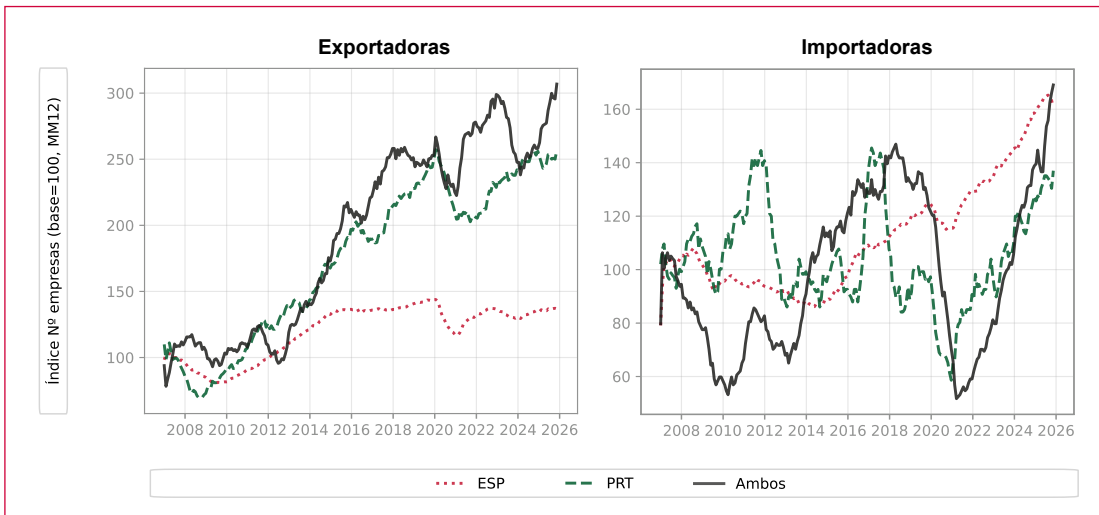
Tras el shock de 2020 ligado a la pandemia, visible en los tres grupos, se observa, probablemente como consecuencia de la incertidumbre comercial internacional, un menor

Las empresas españolas mantienen relaciones comerciales con Colombia con un número más amplio de socios y durante un mayor número de meses que las portuguesas.

ritmo de crecimiento de las relaciones comerciales, aunque el análisis descriptivo no permite atribuir causalmente esta evolución a un factor concreto. En conjunto, durante el periodo analizado y dado el menor crecimiento de los exportadores españoles, la expansión del “ecosistema” empresarial está asociada principalmente a empresas portuguesas y a empresas que simultáneamente comercian desde España y Portugal.

Gráfico 3.2.

Evolución del número de empresas exportadoras e importadoras (2007–2025, base 100: 2007).



El panel derecho del Gráfico 3.2. muestra una cierta estabilidad con oscilaciones del número de empresas importadoras de productos colombianos con un crecimiento sostenido en todos los grupos después de la crisis del COVID-19, especialmente intenso en las empresas ibéricas.

Este resultado sugiere que la relación comercial con Colombia sigue descansando principalmente en la capacidad de penetración y consolidación de las empresas españolas, mientras que el margen de crecimiento de Portugal parece concentrarse más en estrategias complementarias o compartidas.

3.4.3.

Permanencia en la exportación

La Tabla 3.2. presenta una síntesis de la regularidad exportadora e importadora en el año final del periodo analizado (2025), definida como el número de empresas que mantienen actividad continuada durante cuatro años consecutivos, junto con su dinámica de entradas y salidas. Esta evidencia permite analizar la importancia relativa de las empresas exportadoras regulares y su evolución a lo largo del tiempo.

En el caso de las exportaciones España muestra un volumen elevado de empresas regulares (1.688 en 2025), que representan aproximadamente el 48% del total de exportadores en ese año. Este resultado es consistente con un patrón de alta persistencia, donde una proporción significativa del tejido exportador mantiene continuidad en los mercados internacionales. Además, la media del periodo (1.316 empresas) y el hecho de que el máximo coincida con el valor final sugieren una trayectoria de crecimiento sostenido y

de consolidación. La dinámica reciente refleja un flujo de entrada de 210 y de salida de 168 empresas exportando a Colombia, compatible con una rotación en torno a una base estable de exportadores que alcanza su máximo de 1.688 empresas en el último año disponible, 2025.

Portugal tiene niveles inferiores, con 127 empresas exportadoras regulares en 2025, el 36,8% del total. La media del periodo, 80 empresas, es inferior al dato del último año que además coincide con el máximo del periodo. Estos dos indicadores junto con un mayor número de entradas (23) que de salidas (19) son indicadores que apuntan a una fase de expansión del comercio.

Tabla 3.2.
Empresas regulares

| | 2025 | | | | 2007-2025 | |
|---------------------|--------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------|--------|
| | Empresas regulares | | | % | Empresas regulares | |
| | Total | Entrantes | Salientes | Regulares | Media | Máximo |
| Exportadores | | | | | | |
| España | 1688 | 210 | 168 | 48,02 | 1316 | 1688 |
| Portugal | 127 | 23 | 19 | 36,81 | 80 | 127 |
| Importadores | | | | | | |
| España | 349 | 48 | 32 | 41,11 | 264 | 349 |
| Portugal | 25 | 5 | 4 | 22,94 | 22 | 27 |

Fuente: elaboración propia.

En el ámbito de las importaciones se observan patrones similares, aunque a menor escala. España cuenta con 349 importadores regulares (41,1% del total de importadores), mientras que Portugal presenta 25 importadores regulares (22,9% del total).

En conjunto, los resultados reflejan diferencias estructurales en la persistencia del comercio internacional entre ambos países. España combina un elevado número de empresas regulares con una alta proporción sobre el total, lo que apunta a un sistema más maduro y estable. Portugal, en cambio, presenta una base más reducida y una menor proporción de empresas regulares.

3.4.4.

La importancia de las relaciones entre empresas y de su estabilidad

La Tabla 3.3. muestra el porcentaje de participación, tanto en el número de empresas como en el valor, de las relaciones comerciales que permanecen estables entre empresas. También informa sobre el número medio y máximo de empresas regulares para el periodo 2007-2025. Se presentan los valores para la media de la última década y el último año. Dado que el panorama es bastante similar en ambos bloques, los resultados que a continuación se comentan para 2025 son extrapolables de manera más general para la media de los últimos 10 años.

Las relaciones comerciales regulares entre empresas representan una fracción relativamente acotada de las relaciones comerciales totales. Para el año 2025 las relaciones de importación regulares suponen un 4,3% del total para Portugal y un 7,6% en España. El

peso de las relaciones estables de exportación se sitúan unos seis puntos por encima (10,8% y 13,4% respectivamente). Esto sugiere que las relaciones entre empresas regulares es un fenómeno presente en una minoría de empresas. Sin embargo, la lectura cambia cuando se observa el valor. Para exportaciones la concentración tanto de España como de Portugal es superior al 60%. En otras palabras, en torno al 10% de las relaciones de exportación que son regulares explican más del 60% del comercio regular. En importaciones el mensaje es similar. Para España las relaciones regulares explican el 53% del comercio regular mientras que para Portugal cerca del 30%.

La relación comercial con Colombia de los países ibéricos descansa principalmente en la capacidad de penetración y consolidación de las empresas españolas, mientras que el margen de crecimiento de Portugal parece concentrarse más en estrategias complementarias o compartidas.

La relación comercial con Colombia de los países ibéricos descansa principalmente en la capacidad de penetración y consolidación de las empresas españolas, mientras que el margen de crecimiento de Portugal parece concentrarse más en estrategias complementarias o compartidas.

Dado que las cifras de 2025 son superiores a la media de los 10 últimos años, podemos intuir una tendencia a una mayor concentración con el paso del tiempo. En conjunto, aunque solo una parte de las empresas de los países ibéricos mantiene intercambios comerciales estables con una empresa colombiana, estas relaciones comerciales regulares explican gran parte del valor comercializado, lo que sugiere que estas relaciones comerciales podrían estar asociadas a operaciones de mayor escala o a estructuras empresariales más integradas internacionalmente, aunque esta dimensión no se observa directamente en los datos utilizados. Para profundizar en el análisis de la concentración del comercio en un número reducido de relaciones estables, el Gráfico 3.3. muestra el peso que las principales relaciones estables tienen en el comercio en el año 2025, último ejercicio completo disponible.

Tabla 3.3.
Relaciones interempresariales regulares

| | Media 10 últimos años | | | | 2025 | | | |
|---------------------|-----------------------|--------------|-----------|-----------------|----------------------|--------------|-----------|-----------------|
| | Relaciones regulares | Número Total | % regular | Valor % regular | Relaciones regulares | Número Total | % regular | Valor % regular |
| Exportadores | | | | | | | | |
| España | 1824 | 17240 | 10,78 | 56,30 | 2034 | 15140 | 13,43 | 60,86 |
| Portugal | 83 | 1110 | 7,67 | 46,45 | 111 | 1032 | 10,76 | 64,28 |
| Importadores | | | | | | | | |
| España | 304 | 4689 | 6,43 | 46,72 | 406 | 5353 | 7,58 | 53,42 |
| Portugal | 15 | 345 | 4,14 | 22,50 | 16 | 371 | 4,31 | 29,57 |

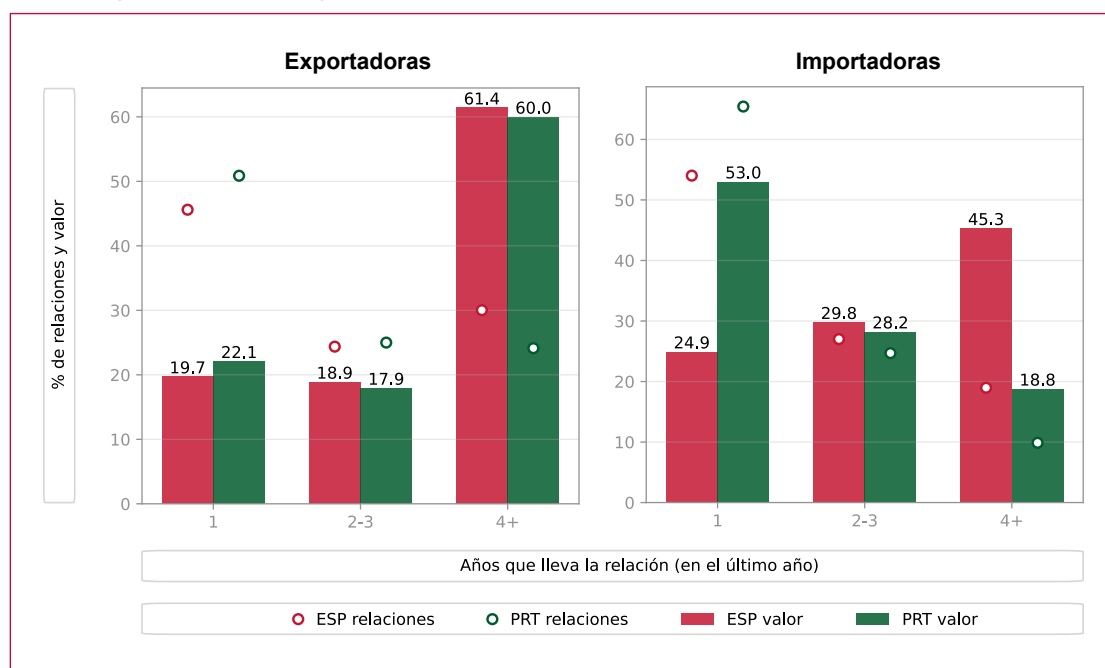
Fuente: elaboración propia.

El gráfico muestra cómo se distribuye el comercio de 2025 según la antigüedad de la relación comercial en el último año, distinguiendo entre exportadoras (panel izquierdo) e importadoras (panel derecho). Las barras recogen el porcentaje del valor comercializado y los puntos el porcentaje del número de relaciones, separando España y Portugal.

El primer resultado llamativo es que el valor de las exportaciones se concentra de forma muy clara en las relaciones más estables. Tanto para España como para Portugal las relaciones de 4 o más años representan alrededor del 60% del valor exportado (61,4% y 60,0%, respectivamente). Sin embargo esas relaciones largas son una fracción bastante menor en número de vínculos, lo que indica que pocas relaciones, pero muy consolidadas, concentran una gran parte del negocio exportador. Las relaciones de solo un año son muchas más en número, pero aportan una porción relativamente reducida del valor.

En las importaciones aparece un patrón diferente. En España las relaciones de 4 o más años siguen siendo las más importantes en valor, con un 45,3%, lo que sugiere también un peso elevado de los vínculos estables. Pero en Portugal el perfil cambia: el mayor peso del valor importado se concentra en las relaciones de un año (53,0%), mientras que las relaciones largas apenas representan el 18,8%. Esto apunta a una estructura importadora portuguesa más apoyada en vínculos recientes o menos persistentes.

Gráfico 3.3.
Concentración del comercio en relaciones estables (2025).
Porcentaje de relaciones y de valor.



En las relaciones comerciales con Colombia, España combina un elevado número de empresas regulares con una alta proporción sobre el total, lo que apunta a un sistema más maduro y estable. Portugal, en cambio, presenta una base más reducida y una menor proporción de empresas regulares.

En conjunto la imagen sugiere tres ideas principales.

Primero, que la estabilidad de las relaciones comerciales es especialmente importante para explicar el valor del comercio, sobre todo en las exportaciones.

Segundo, que existe una diferencia clara entre exportar e importar: las exportaciones parecen descansar más en vínculos duraderos, mientras que en las importaciones hay más volatilidad.

Y tercero, que España muestra un patrón más apoyado en relaciones más largas, mientras que Portugal, al menos en las importaciones, parece depender más de relaciones recientes. Esto

refuerza la idea de que consolidar relaciones en el tiempo no solo aporta continuidad, sino que también está asociado a una parte importante del valor comerciado.

En términos de política económica y estrategia empresarial el mensaje es claro: una parte muy alta del valor comerciado depende de vínculos que ya han demostrado continuidad, por lo que preservar, reforzar y diversificar productos en relaciones entre empresas estables y crear otras nuevas relaciones persistentes debe ocupar un lugar central en la agenda de internacionalización.

3.5.

Conclusiones y recomendaciones

En las relaciones comerciales de los países ibéricos con Colombia se constata una mayor presencia de relaciones comerciales vinculadas a empresas españolas que a portuguesas y una elevada importancia del comercio de empresas regulares, especialmente de aquellas relaciones bilaterales entre empresas que se mantienen en el tiempo.

Estos hallazgos subrayan que la competitividad internacional depende no solo de acceder a nuevos mercados, sino de consolidar vínculos estables y diversificados; lo que resulta clave para el diseño de estrategias de empresas y de administraciones públicas.

La posibilidad de que una empresa permanezca realizando exportaciones a un mercado descansa de manera fundamental en la consolidación de relaciones entre empresas concretas que persisten en el tiempo.

Adicionalmente, la estabilidad de un núcleo de vínculos duraderos de relaciones entre empresas explica una parte muy relevante del valor comerciado.

Esta evidencia sugiere que la resiliencia del comercio depende en gran medida de la capacidad de las empresas para mantener vínculos estables, fiables y de calidad a lo largo del tiempo, más que de una estrategia de expansión basada exclusivamente en la incorporación de nuevas relaciones. Puesto que un pequeño grupo de relaciones comerciales estables explica una parte importante del valor comerciado total, el seguimiento de este tipo de relaciones resulta esencial para entender con mayor precisión la evolución del comercio bilateral.

Desde una perspectiva operativa las implicaciones son claras.

Para las empresas la prioridad estratégica debería ser combinar estabilidad y diversificación: consolidar relaciones de largo plazo mediante inversiones que desarrollen las capacidades de permanencia y gestión del riesgo —cumplimiento normativo, logística, información y gestión comercial—, sin caer al mismo tiempo en una dependencia excesiva de un número reducido de contrapartes.

Para la administración pública la evidencia respalda políticas que no se limiten a facilitar la entrada al comercio exterior, sino que también favorezcan la continuidad de los vínculos entre empresas, a través de instrumentos de facilitación comercial, inteligencia de

Una parte muy alta del valor comerciado depende de vínculos que ya han demostrado continuidad, por lo que preservar, reforzar y diversificar productos en relaciones entre empresas estables y crear otras nuevas relaciones persistentes, debe ocupar un lugar central en la agenda de internacionalización.

■
La posibilidad de que una empresa permanezca realizando exportaciones a un mercado descansa de manera fundamental en la consolidación de relaciones entre empresas concretas que persisten en el tiempo.

mercados y reducción de fricciones operativas y regulatorias, políticas que también podrían apoyar la iniciación en la exportación.

En conjunto los resultados apuntan a la conveniencia de impulsar una agenda de análisis, gestión y políticas económicas basadas en microdatos de empresa y relaciones comerciales, con atención específica a los márgenes extensivo e intensivo del comercio, a la persistencia de los vínculos y al papel de las relaciones interempresariales.

Disponer de datos a nivel empresa-empresa permite un diagnóstico más preciso del comercio bilateral y, en consecuencia, orientar mejor la internacionalización empresarial tanto desde el ámbito privado/empresarial como desde el público.

Capítulo 4.

Aspectos legales y tributarios en la internacionalización de las empresas ibéricas en Iberoamérica

Servicio de Estudios de la Cámara de España¹²

4.1. Introducción

El nivel de internacionalización de las empresas ibéricas en Iberoamérica es relativamente reducido para las oportunidades que ofrece esta área económica.

Con una población superior a los 650 millones de habitantes, tasas elevadas de crecimiento del tejido empresarial y un idioma y referentes culturales compartidos, Iberoamérica ofrece oportunidades reales y estructurales de expansión internacional de las empresas de la Península Ibérica, si bien es una región con unas condiciones para hacer negocios muy diferentes a las existentes en la Península Ibérica y con una elevada heterogeneidad entre países.

En este trabajo se identifican las principales dificultades que existen para hacer negocios en Iberoamérica y sus diferencias con las existentes en los países ibéricos, con la intención de ofrecer una orientación a las empresas ibéricas de cómo acceder a estos mercados y resaltar los vectores de ventaja competitiva que pueden activar.

Para ello, se utilizan dos fuentes de información complementarias: la Encuesta Económica América Latina de la Fundação Getulio Vargas (FGV), que recoge la percepción de expertos regionales sobre los principales obstáculos al desarrollo económico, y las Encuestas Empresariales del Banco Mundial (BM), que ofrecen datos cuantitativos comparables sobre el entorno empresarial en España, Portugal y el conjunto de Iberoamérica¹³.

En este documento, en primer lugar, se describen los principales obstáculos para el desarrollo de la actividad empresarial en Iberoamérica identificados por la Fundação Getulio Vargas. A continuación, se destacan las diferencias en las condiciones para hacer negocios entre ambas regiones, de acuerdo con las encuestas del BM sobre el entorno empresarial. Finalmente, en las conclusiones, los autores plantean algunas sugerencias y líneas de actuación para las empresas ibéricas interesadas en internacionalizarse en Iberoamérica.

¹² Especial reconocimiento en la elaboración del trabajo a Ferran García i Aguilar.

¹³ La encuesta del Banco Mundial agrupa a los países de América Latina y el Caribe, incluyendo algunos no iberoamericanos como Haití, Surinam o Jamaica. En este estudio, por peso y simplificación, se utilizará indistintamente los términos Iberoamérica y América Latina y el Caribe (o ALC) para referirse a este conjunto.

Los hallazgos principales apuntan a que, si bien Iberoamérica presenta retos significativos en materia de política económica, corrupción, informalidad e infraestructura, las empresas ibéricas parten con ventajas diferenciales en innovación, certificación de calidad, capacitación de talento y prácticas de gestión. La clave no reside en ignorar los riesgos, sino en gestionarlos con información precisa y una estrategia de entrada bien calibrada.

4.2.

Contexto global y factores críticos para la internacionalización de empresas ibéricas en Iberoamérica

4.2.1.

Iberoamérica en el horizonte estratégico ibérico

En un entorno internacional marcado por la fragmentación de cadenas de suministro, el rediseño de alianzas geopolíticas y la búsqueda de nuevos mercados, Iberoamérica emerge como una región de creciente interés estratégico para las empresas de España y Portugal. La proximidad lingüística y cultural, los marcos de cooperación económica vigentes (como el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y los países de Mercosur o los Tratados de Libre Comercio bilaterales) y la presencia consolidada de grandes corporaciones ibéricas en sectores como la energía, las finanzas, las infraestructuras, la construcción o las telecomunicaciones confirman que la región no es terreno inexplorado, sino un espacio en el que existe una base sólida sobre la que construir nuevas estrategias.

En un entorno internacional marcado por la fragmentación de cadenas de suministro, el rediseño de alianzas geopolíticas y la búsqueda de nuevos mercados, Iberoamérica emerge como una región de creciente interés estratégico para las empresas de España y Portugal.

No obstante, la internacionalización hacia Iberoamérica exige un conocimiento preciso de las condiciones del entorno empresarial local. Las distancias institucionales, regulatorias y de desarrollo económico entre ambas regiones son tan reales como las oportunidades que ofrecen.

Cabe destacar que Iberoamérica no es una región homogénea, con países que presentan entornos de negocios más estables y sofisticados que otros. Las cifras agregadas del Banco Mundial para "América Latina y el Caribe" recogen esta heterogeneidad y deben interpretarse como un punto de partida orientativo, no como un retrato uniforme. La empresa ibérica que se planteé entrar en la región deberá, en todo caso, profundizar en el análisis país por país.

4.2.2.

Principales obstáculos para el desarrollo de la actividad empresarial en Iberoamérica

La Fundação Getulio Vargas (FGV) es una de las instituciones académicas y de investigación más prestigiosas de Brasil y de la región iberoamericana. Su "Encuesta Económica América Latina" es un barómetro trimestral de la percepción experta sobre el clima económico en más de diez países iberoamericanos. Elaborada desde 1994, consulta a

centenares de especialistas (economistas, académicos, analistas del sector privado y representantes institucionales) sobre una amplia batería de factores que inciden en el desarrollo económico y empresarial de la región.

La edición más reciente (cuarto trimestre de 2025, publicada en febrero de 2026) arroja resultados de gran relevancia para el análisis del entorno de negocios. Ante la pregunta de qué obstáculos afectan al desarrollo económico de la región, los encuestados identificaron siete factores con una frecuencia de mención superior al 65%.

Tabla 4.1.

Principales problemas de la región (% de los encuestados que señalaron el tema)

| Posición | Factor de obstáculo | % encuestados |
|----------|--|---------------|
| 1º | Falta de innovación | 93,3% |
| 2º | Corrupción | 87,4% |
| 3º | Infraestructura inadecuada | 86,9% |
| 4º | Falta de confianza en la política económica | 74,1% |
| 5º | Barreras legales y administrativas para los inversores | 71,9% |
| 6º | Falta de competitividad internacional | 70,1% |
| 7º | Falta de mano de obra calificada | 66,6% |

Fuente: Encuesta Económica América Latina, FGV, 4T 2025.

La consistencia de estos resultados a lo largo del tiempo subraya que nos encontramos ante retos estructurales de largo recorrido. Esta circunstancia tiene implicaciones directas para la empresa ibérica puesto que las fricciones que encontrará en el mercado iberoamericano no son producto de una crisis puntual, sino de déficits institucionales y de capital que se reproducen de manera persistente. Su gestión debe, por tanto, integrarse en la estrategia de largo plazo, no en el plan de contingencia de corto plazo.

Los trabajos de la Fundação Getulio Vargas (FGV) y del Banco Mundial (BM) sobre el entorno en el que operan las empresas ofrecen información relevante para la internacionalización de empresas ibéricas en Iberoamérica.

4.2.3.

Una región de contrastes: oportunidades y retos en perspectiva

Los mismos factores que los expertos señalan como obstáculos al crecimiento pueden entenderse como aquellos que generan las mayores oportunidades para empresas extranjeras bien posicionadas. La falta de innovación en el tejido productivo local crea espacio para empresas con ventajas tecnológicas. La debilidad institucional favorece a aquellos actores que operan con mayor rigor en cumplimiento normativo. La insuficiencia de infraestructuras abre licitaciones e inversiones en sectores de capital intensivo.

La clave, como se desarrolla en el apartado siguiente, reside en comprender con precisión la magnitud de cada brecha para cuantificar la oportunidad, y, en particular, una estrategia de entrada que convierta las ventajas comparativas ibéricas en propuestas de valor diferenciadas en el mercado iberoamericano.

4.3.

Diferencias en las condiciones para hacer negocios

Las Encuestas Empresariales del Banco Mundial ofrecen una información detallada y comparable para el análisis del entorno empresarial a escala global. Basadas en encuestas directas a empresas del sector privado en más de 150 países, permiten construir indicadores homologados sobre regulación, fiscalidad, acceso a financiación, innovación, corrupción, mercado laboral e infraestructuras, entre otros. Para los propósitos de este artículo se utilizan los datos disponibles de América Latina y el Caribe (ALC), que agregan información de decenas de países de la región, así como los de España (2024) y Portugal (2023).

En los epígrafes siguientes se analizan los factores identificados por la Encuesta Económica de la Fundação Getulio Vargas vinculándolos con los indicadores correspondientes del Banco Mundial. En aquellos casos en que la correspondencia no sea directa, se incorporan factores adicionales relevantes para la decisión de internacionalización.

4.3.1.

Innovación

La falta de innovación fue el factor más señalado por los expertos de FGV (93,3%) como principal obstáculo para el desarrollo de la región. Sin embargo, los datos del Banco Mundial sugieren que Iberoamérica no es una región sin dinamismo innovador, sino una región con brechas cualitativas específicas que la empresa ibérica puede aprovechar de forma diferenciada.

Tabla 4.2.

Indicadores de innovación

| Indicador | ALC | España (2024) | Portugal (2023) |
|--|------|---------------|-----------------|
| Empresas con sitio web (%) | 69,0 | 87,8 | 70,6 |
| Innovación nueva para el mercado (%) | 60,5 | 39,7 | 57,7 |
| Medianas y grandes empresas con innovación de producto* (%) | 51,5 | 64,6 | 7,6 |
| Empresas con innovación de producto* (%) | 44,0 | 56,5 | 5,1 |
| Medianas y grandes con innovación de procesos* (%) | 37,5 | 41,4 | 3,6 |
| Empresas con innovación de procesos* (%) | 30,5 | 35,2 | 2,2 |
| Medianas y grandes con inversión en I+D (%) | 24,2 | 28,7 | 16,3 |
| Empresas con certificación de calidad (%) | 8,4 | 34,2 | 14,7 |

*La lectura de estos resultados debe realizarse con cautela, al corresponderse con datos atípicos que exigirían una investigación específica.

Fuente: Encuestas Empresariales, Banco Mundial.

Donde las brechas en innovación son más claras y las oportunidades más directas, en el ámbito de la innovación, es en la **presencia digital y las certificaciones de calidad**. Solo el 69,0% de las empresas de ALC dispone de sitio web propio, frente al 87,8% en España y al 70,6% en Portugal. Más allá del dato en sí, el coste marginal de adaptar una solución

digital ya desarrollada a un nuevo mercado es significativamente inferior al de crearla desde cero. La empresa ibérica con una plataforma digital madura parte con una ventaja real de entrada al mercado.

En cuanto a las **certificaciones de calidad reconocidas internacionalmente**, solo el 8,4% de las empresas de ALC dispone de ellas, frente al 34,2% en España y al 14,7% en Portugal. En sectores donde la certificación de calidad es un requisito contractual o un diferenciador competitivo (como la alimentación, la industria manufacturera, los servicios B2B, la farmacéutica o la construcción), la empresa ibérica opera con una credencial que la mayoría de los competidores locales no puede acreditar de forma equivalente.

Por último, destacar que el 60,5% de los nuevos productos o servicios lanzados por empresas de ALC son nuevos para el mercado (no solo para la empresa), ligeramente por encima del 57,7% de Portugal y muy superior al 39,7% de España. Esto indica que las empresas iberoamericanas más innovadoras están genuinamente explorando nuevas categorías, aunque desde una base tecnológica y de capital más limitada.

La falta de innovación fue el factor más destacado como el principal obstáculo para el desarrollo de los países iberoamericanos.

4.3.2.

Corrupción

La corrupción es el segundo obstáculo más señalado por la encuesta FGV (87,4%) y las Encuestas Empresariales del Banco Mundial confirman cuantitativamente la magnitud del problema. El contraste con el entorno ibérico es uno de los más marcados de todo el análisis y exige una preparación específica por parte de las empresas que decidan entrar en la región.

Tabla 4.3.

Indicadores de corrupción e informalidad

| Indicador | ALC | España (2024) | Portugal (2023) |
|---|------|---------------|-----------------|
| Compite con sector informal (%) | 60,7 | 26,3 | 26,4 |
| Corrupción como restricción grave (%) | 40,4 | 23,6 | 21,3 |
| Sector informal como mayor obstáculo (%) | 13,0 | 2,6 | 1,8 |
| Regalos para permiso de construcción (%) | 12,1 | 0,3 | 1,5 |
| Corrupción como mayor obstáculo (%) | 9,4 | 0,5 | 1,9 |
| Delincuencia y robos como mayor obstáculo (%) | 9,0 | 0,9 | 0,9 |
| Incidencia del soborno (%) | 8,3 | 0,4 | 7,7 |
| Regalos a funcionarios para trámites (%) | 7,4 | 0,9 | 1,1 |
| Regalos para conexión eléctrica (%) | 7,3 | 0,0 | 0,7 |
| Profundidad del soborno (% de transacciones) | 5,8 | 0,2 | 7,5 |
| Regalos en reuniones fiscales (%) | 4,4 | 0,0 | 10,0 |
| Regalos para licencia de importación (%) | 2,6 | 0,4 | 17,2 |

Fuente: Encuestas Empresariales, Banco Mundial.

En cuanto a la **incidencia y profundidad de la corrupción** el 8,3% de las empresas de Iberoamérica ha recibido al menos una solicitud de pago de soborno, frente a tan solo el 0,4% en España y el 7,7% en Portugal. La profundidad media del soborno (porcentaje de transacciones públicas en las que se solicita un pago informal) es del 5,8% en ALC, frente al 0,2% en España. El 40,4% de las empresas de ALC identifica la corrupción como una limitación importante o muy grave, frente al 23,6% en España y el 21,3% en Portugal.

Los datos desagregados por tipo de interacción institucional son igualmente reveladores: el 7,4% de las empresas en ALC espera entregar regalos a funcionarios públicos para agilizar trámites (frente al 0,9% en España), el 7,9% lo hace para asegurar contratos gubernamentales, el 12,1% para obtener permisos de construcción y el 7,3% para obtener conexiones eléctricas.

■
Los niveles de corrupción y de informalidad son mucho más elevados en Iberoamérica que en los países ibéricos.

Estos porcentajes sugieren que la corrupción no es un fenómeno residual, sino sistémico, que afecta a múltiples puntos de contacto entre la empresa y la Administración. Estos niveles son sensiblemente superiores a los de los países ibéricos, poniendo de manifiesto un contexto notablemente diferente para hacer negocios.

La existencia de un **sector informal** con un peso elevado se considera en Iberoamérica un problema relevante, muy por encima de lo que ocurre en los países ibéricos. El 60,7% de las empresas en ALC compite directamente con operadores no registrados o informales, frente al 26,3%-26,4% en las economías ibéricas. Este nivel de informalidad deprime los precios de mercado, distorsiona la competencia y eleva los umbrales de corrupción percibida como necesaria para operar.

Para las empresas ibéricas la entrada en mercados con alta informalidad y corrupción sistémica podría representar uno de los mayores choques institucionales de toda la operación internacional. Sin embargo, las empresas ibéricas que operan bajo estrictos estándares de cumplimiento y transparencia pueden diferenciarse como socias comerciales o proveedoras de confianza ante clientes que buscan reducir su exposición a riesgos legales y reputacionales.

4.3.3.

Infraestructuras

La insuficiencia de infraestructuras es el tercer factor más señalado por los expertos de FGV (86,9%). De entre las infraestructuras analizadas, los datos del Banco Mundial cuantifican este déficit especialmente en el ámbito del suministro eléctrico.

Tabla 4.4.

Indicadores de infraestructuras

| Indicador | ALC | España (2024) | Portugal (2023) |
|---|------|---------------|-----------------|
| Incidencia de cortes de electricidad (%) | 53,1 | 18,8 | 9,8 |
| Empresas que poseen o comparten un generador (%) | 25,8 | 4,7 | 13,0 |
| Días para obtener una conexión eléctrica, tras la solicitud [mediana]. | 18,1 | 15,0 | 15,0 |
| Incidencia de insuficiencia de agua (%) | 16,8 | 2,1 | 3,2 |
| Número medio de casos de insuficiencia de agua en un mes típico | 3,6 | 2,0 | 1,7 |
| Número medio de cortes de electricidad en un mes típico | 1,4 | 0,3 | 0,1 |

Fuente: Encuestas Empresariales, Banco Mundial.

En cuanto al acceso a **electricidad y otros suministros** el 53,1% de las empresas de Iberoamérica sufre cortes de electricidad, frente al 18,8% en España y al 9,8% en Portugal, con una media de 1,4 cortes por mes y pérdidas que, en algunos países, representan una fracción significativa de las ventas anuales. A ello se suma una mayor lentitud administrativa en la provisión de nuevas conexiones eléctricas. En ALC en el 50% de los casos el proceso supera los 18 días, mientras que en la Península Ibérica la mitad de las solicitudes se resuelve en 15 días. Como consecuencia de este contexto, el 25,8% de las empresas de ALC dispone de un generador propio o compartido, frente al 4,7% en España y al 13,0% en Portugal.

Las deficiencias no se limitan al suministro eléctrico. Otros servicios básicos también presentan mayores problemas de continuidad en América Latina que en los países ibéricos. Por ejemplo, el 16,8% de las empresas de ALC declara sufrir insuficiencia en el suministro de agua, frente al 2,1% en España y al 3,2% en Portugal.

La disponibilidad y solidez de la infraestructura varía entre los países de la región, por lo que la empresa ibérica deberá contemplar este riesgo en el presupuesto operativo de sus instalaciones productivas y logísticas.

El déficit de infraestructura en Iberoamérica también constituye, en sí mismo, un sector de oportunidad para empresas ibéricas con capacidades en ingeniería, construcción, energías renovables o servicios públicos.

El déficit de infraestructuras en Iberoamérica es un riesgo operativo para las empresas ibéricas que se quieran instalar en la región, pero, al mismo tiempo, es una oportunidad para aquellas con capacidades en ingeniería, construcción, energías renovables o servicios públicos.

4.3.4.

Política económica

La falta de confianza en la política económica fue seleccionada como la cuarta principal preocupación por casi tres cuartas partes (74,1%) de los expertos encuestados por FGV. Este factor agregado engloba, en la práctica, tres dimensiones diferenciadas que las Encuestas Empresariales permiten desagregar: la inestabilidad política, la carga fiscal y el acceso a la financiación empresarial.

Tabla 4.5.

Indicadores de política económica

| Indicador | ALC | España (2024) | Portugal (2023) |
|--|-------|---------------|-----------------|
| Horas dedicadas al cumplimiento de las obligaciones fiscales al año [mediana] | 131,9 | 150,0 | 72,0 |
| Préstamos con garantía (%) | 57,2 | 39,4 | 25,1 |
| Empresas sin necesidad de préstamo (%) | 50,4 | 62,2 | 72,7 |
| Empresas con préstamo o línea de crédito (%) | 49,5 | 61,7 | 48,2 |
| No solicita devolución IVA por complejidad (%) | 35,0 | 1,3 | 34,6 |
| Empresas con visitas fiscales (%) | 28,3 | 10,3 | 14,9 |
| No solicita préstamo por condiciones desfavorables (%) | 19,0 | 3,4 | 7,1 |
| Restricción crediticia parcial (%) | 17,7 | 5,7 | 3,4 |
| Impuestos laborales sobre coste laboral (%) | 14,9 | 25,6 | 25,2 |
| Inestabilidad política como mayor obstáculo (%) | 12,8 | 5,1 | 4,3 |
| Financiación como mayor obstáculo (%) | 12,1 | 5,5 | 0,9 |
| Tipos impositivos como mayor obstáculo (%) | 11,2 | 15,9 | 56,7 |
| Restricción crediticia total (%) | 7,9 | 3,4 | 5,3 |
| Solicitudes de préstamo rechazadas (%) | 6,5 | 1,4 | 0,2 |

Fuente: Encuestas Empresariales, Banco Mundial.

La **inestabilidad política** es señalada como obstáculo relevante por el 12,8% de las empresas de ALC encuestadas por el Banco Mundial. Esta cifra contrasta radicalmente con el entorno ibérico: en España, solo el 5,1% de las empresas lo considera su mayor obstáculo, y en Portugal el porcentaje es igualmente reducido (4,3%). La diferencia refleja el mayor riesgo regulatorio e institucional que enfrentan las empresas en la región, con impacto directo sobre la planificación estratégica, los retornos esperados de inversión y la predictibilidad del marco legal.

Para las empresas ibéricas la inestabilidad política en ALC no es meramente un riesgo externo, puesto que puede afectar a las condiciones de los contratos vigentes, los tipos de cambio, los marcos arancelarios y las normativas sectoriales. La gestión de este ries-

go exige incorporar cláusulas de estabilización en los contratos, diversificar la presencia geográfica dentro de la región y mantener un monitoreo político activo.

Los **tipos impositivos** son señalados como el mayor obstáculo en lo relativo a la política económica por el 11,2% de las empresas de América Latina y el Caribe, cifra inferior a la de España (15,9%) y notablemente menor que la de Portugal (56,7%). Esto podría interpretarse como una ventaja para ALC, pero los datos sobre administración tributaria cuentan una historia más compleja.

El 28,3% de las empresas en ALC recibe visitas o debe reunirse con inspectores fiscales, frente al 10,3% en España y al 14,9% en Portugal. Las horas anuales dedicadas al cumplimiento fiscal ascienden a 131,9 en ALC (mediana), frente a 150 en España y solo 72 en Portugal. El porcentaje de empresas que no solicitan la devolución del IVA por la excesiva complejidad del proceso es del 35,0% en ALC, frente al 1,3% en España y al 34,6% en Portugal. Además, los impuestos laborales sobre el coste laboral en ALC (14,9% del coste laboral) son casi la mitad que en las economías ibéricas (alrededor del 25%), lo que representa un atractivo real para la deslocalización de determinadas actividades operativas.

La menor restricción impositiva formal en ALC puede verse erosionada por una mayor carga de cumplimiento, más inspecciones y mayor discrecionalidad en la administración tributaria. Es fundamental incorporar recursos de cumplimiento fiscal local, ya sea a través de asesores externos o de personal interno especializado, en la evaluación y ejecución de negocios en la región.

El **acceso a la financiación** es el tercer mayor obstáculo dentro del ámbito de la política económica para las empresas de Iberoamérica: así lo señala el 12,1% de las encuestadas (frente al 5,5% en España y al 0,9% en Portugal). Los datos complementarios son consistentes con esta percepción: el 17,7% de las empresas de ALC asegura tener restricciones parciales para acceder al crédito, frente al 5,7% en España y al 3,4% en Portugal. A su vez, el 7,9% declara tener restricciones crediticias totales, porcentaje superior al 3,4% de España y al 5,3% de Portugal. Aunque las empresas de ALC también muestran una menor necesidad de préstamo que las ibéricas, solo el 49,5% cuenta con préstamo bancario o línea de crédito, frente al 61,7% en España y al 48,2% en Portugal. El porcentaje de solicitudes rechazadas es del 6,5% en ALC, frente al 1,4% en España. La proporción de empresas que no solicitan préstamo por condiciones desfavorables (tipos, garantías o procedimientos) asciende al 19,0% en ALC, frente al 3,4% en España. Además, la mayoría de los préstamos en ALC requiere garantías (57,2% de media), lo que eleva la barrera de acceso para pymes o empresas sin activos colaterales suficientes.

Para una empresa ibérica que pretenda invertir en ALC esta realidad tiene dos lecturas. Por un lado la menor disponibilidad de financiación local puede condicionar los planes de expansión de los socios o distribuidores locales, creando dependencia de la empresa matriz. Por otro la empresa ibérica puede aprovechar su mayor acceso al crédito europeo, con condiciones más favorables, para financiar inversiones que los competidores locales no pueden acometer con la misma rapidez.

■
La falta de confianza en la política económica y la mayor inestabilidad política afectan a las condiciones de hacer negocios en Iberoamérica en asuntos tales como la fiscalidad o el acceso a la financiación local.

4.3.5.

Barreras legales, administrativas y regulatorias para los inversores

Las barreras legales y administrativas para los inversores fueron señaladas por el 71,9% de los expertos de FGV. El Banco Mundial permite desagregar este factor en dos dimensiones: carga regulatoria general y resolución de disputas.

Tabla 4.6.

Indicadores de barreras legales, administrativas y regulatorias

| Indicador | ALC | España (2024) | Portugal (2023) |
|---|------|---------------|-----------------|
| Días para recibir pago público | 84,1 | 63,7 | 52,5 |
| Días para permiso de construcción | 75,6 | 84,0 | 149,2 |
| Días para obtener licencia de explotación | 47,3 | 65,8 | 50,5 |
| Empresas que recurren a mecanismos formales de resolución (%) | 45,3 | 50,6 | 76 |
| Índice de independencia judicial en disputas comerciales | 31,2 | 13,6 | 30,5 |
| Días para licencia de importación | 22,6 | 19,7 | 21,7 |
| Licencias y permisos como restricción (%) | 19,6 | 29,6 | 18,7 |
| Tribunales como restricción (%) | 19,5 | 12,9 | 9,6 |
| Empresas con disputas comerciales (%) | 12,8 | 19,8 | 10,1 |
| Tiempo directivo dedicado a regulación (%) | 11,1 | 10,5 | 13,2 |

Fuente: Encuestas Empresariales, Banco Mundial.

Respecto a la **carga regulatoria** el tiempo que los directivos dedican a gestionar los requisitos de regulación gubernamental es similar en ALC y en los países ibéricos. El porcentaje de empresas en ALC que identifica las licencias y los permisos comerciales como una restricción importante es del 19,6%, frente al 29,6% de España y al 18,7% de Portugal.

La agilidad en la resolución de los procesos administrativos puede generar incentivos para la innovación, la inversión y el aprovechamiento de oportunidades; de igual modo, una mayor lentitud puede obstaculizarlos. En América Latina y el Caribe, el tiempo promedio para obtener una licencia de importación es de 22,6 días, una cifra similar a la de Portugal (21,7 días) y superior a la de España (19,7 días).

En el caso de la licencia de explotación el plazo medio en ALC es de 47,3 días, frente a los 65,8 días de España y los 50,5 días de Portugal. Además, la mitad de las empresas obtiene el permiso de construcción en 75,6 días en ALC, en comparación con los 84 días de España y los 149,2 días de Portugal.

Un área especialmente problemática son los plazos de cobro en contratos gubernamentales: en ALC el promedio es de 84,1 días para recibir el pago bajo un contrato público, frente a los 63,7 días de España y 52,5 de Portugal. Para las empresas que tengan como cliente principal al sector público en ALC, esta demora puede generar tensiones de tesorería significativas.

Barreras legales, administrativas y regulatorias elevadas para los inversores en Iberoamérica deben ser contempladas en la planificación de las empresas ibéricas que quieran internacionalizarse en esta región.

El sistema de **resolución de disputas comerciales** en Iberoamérica presenta importantes brechas con respecto al ibérico. El 19,5% de las empresas de esta región identifica los tribunales como una limitación importante o muy grave (frente al 12,9% en España y al 9,6% en Portugal). El porcentaje de empresas que han tenido alguna disputa comercial es del 12,8% en ALC, valor bastante menor que el de España (19,8%), pero mayor que el de Portugal (10,1%). No obstante, el porcentaje de empresas que recurren a mecanismos formales (como tribunales, arbitraje o mediación) para resolver disputas comerciales es del 45,3% en ALC, frente al 50,6% en España y al 76,0% en Portugal. La percepción de independencia e imparcialidad judicial en disputas comerciales en ALC y Portugal es similar y resulta más baja en el caso de España.

4.3.6.

Competitividad internacional

La falta de competitividad internacional, señalada por el 70,1% de los expertos FGV, se refleja en los datos del Banco Mundial sobre orientación exportadora de las empresas en Iberoamérica. El 6,9% de las empresas de ALC exporta directamente al menos el 10% de sus ventas, frente al 21,9% en España y el 13,5% en Portugal. La proporción media de ventas que se exportan directamente es del 3,0% en ALC, muy inferior al 8,9% de España y al 5,9% de Portugal.

Tabla 4.7.

Indicadores de competitividad, comercio exterior y competencia

| Indicador | ALC | España (2024) | Portugal (2023) |
|---|------|---------------|-----------------|
| Índice de cuota del mayor competidor | 81,0 | 82,3 | 82,6 |
| Empresas que no pueden aumentar los precios más que sus competidores sin perder clientes (%) | 76,7 | 73,5 | 70,4 |
| Empresas con >5 competidores (%) | 67,2 | 75,2 | 69,1 |
| Empresas manufactureras con insumos extranjeros (%) | 61,6 | 65,9 | 42,4 |
| Empresas con insumos extranjeros (%) | 60,2 | 45,9 | 34,3 |
| Insumos extranjeros en total de insumos (%) | 37,1 | 16,3 | 15,2 |
| Empresas con 2-5 competidores (%) | 27,6 | 20,5 | 26,7 |
| Promedio de los costes típicos para cumplir con todos los requisitos de exportación (% del valor de los bienes exportados) | 12,3 | 3,3 | 10,9 |
| Días para control fronterizo de exportaciones | 12,3 | 4,5 | 11,0 |
| Empresas con precios regulados (%) | 7,6 | 2,8 | 7,0 |
| Empresas exportadoras (≥10% ventas) (%) | 6,9 | 21,9 | 13,5 |
| Empresas con <2 competidores (%) | 5,1 | 4,4 | 4,2 |
| Proporción media de las ventas totales que se exportan directamente (%) | 3,0 | 8,9 | 5,9 |

Fuente: Encuestas Empresariales, Banco Mundial.

Los **costes de cumplimiento de requisitos de exportación** son significativamente más elevados en ALC (12,3% del valor de los bienes exportados) que en España (3,3%) y algo mayor que en Portugal (10,9%), lo que penaliza la capacidad exportadora de las

empresas locales y reduce la integración de la región en las cadenas de valor globales. Los tiempos de control fronterizo para exportaciones son también superiores: 12,3 días en ALC frente a 4,5 en España y a 11 en Portugal.

Sin embargo el mercado iberoamericano es un importante importador de insumos y tecnología: el 60,2% de las empresas de ALC utiliza insumos y suministros de origen extranjero, cifra superior al 45,9% de España. Entre las manufactureras el porcentaje de empresas que usan insumos extranjeros es del 61,6% en ALC, del 65,9% en España y del 42,4% en Portugal. La proporción de insumos extranjeros sobre el total es del 37,1% en ALC, superior al 16,3% de España. Esto subraya la dependencia de la región de proveedores internacionales y abre una vía de entrada directa para empresas ibéricas que ofrezcan bienes intermedios, componentes o servicios especializados.

En cuanto a la competencia en el mercado, el porcentaje de empresas que declara tener entre dos y cinco competidores (ambos inclusive) en el mercado principal de su producto principal, excluidas aquellas cuyo mercado principal es internacional, así como el porcentaje de empresas que declara tener menos de dos competidores directos, es mayor en ALC que en las economías ibéricas. Por el contrario, el porcentaje de empresas que declara tener más de cinco competidores es menor en ALC que en España y Portugal.

■
Los niveles relativos de competitividad más elevados de las empresas ibéricas ofrecen oportunidades para implantarse en Iberoamérica.

Por tanto, esto puede suponer una oportunidad para las empresas ibéricas que se planteen hacer negocios en Iberoamérica, ya que, por un lado, existe un menor número de competidores directos en segmentos de mercado concretos. Además, para la empresa ibérica que quiera acompañar el proceso de internacionalización de sus clientes iberoamericanos, o que quiera aprovechar esta región como plataforma de exportación hacia mercados de mayor crecimiento, la brecha de competitividad exportadora local representa una ventana de oportunidad para proveer servicios de gestión de exportaciones, logística internacional y certificación de comercio exterior.

La empresa ibérica deberá posicionarse en segmentos en los que la diferenciación por calidad, tecnología o servicio permita justificar precios superiores (los resultados de la encuesta sugieren que competir exclusivamente por coste frente a operadores locales resulta difícil, debido a una alta sensibilidad al precio).

4.3.7.

Mano de obra cualificada

La falta de mano de obra cualificada es el séptimo mayor obstáculo para hacer negocios en Iberoamérica identificado por la Fundação Getulio Vargas. En este sentido las encuestas del Banco Mundial corroboran la importancia de los retos asociados a la disposición de mano de obra cualificada en la región.

En Iberoamérica sólo el 38,8% de las empresas ofrece **formación reglada** a sus empleados, frente al 73,4% en España y 39,5% en Portugal. La proporción de trabajadores fijos con educación secundaria completa es del 81,4% en ALC, frente al 89,4% en España y el 77,1% en Portugal. La estructura de cualificación en la producción es similar: el 77,6% de los trabajadores de producción en empresas manufactureras en ALC son cualificados, frente al 78,2% en España y el 74,7% en Portugal.

Tabla 4.8.

Indicadores laborales

| Indicador | ALC | España (2024) | Portugal (2023) |
|---|------|---------------|-----------------|
| Trabajadores con educación secundaria (%) | 81,4 | 89,4 | 77,1 |
| Trabajadores de empresas manufactureras cualificados en producción (%) | 77,6 | 78,2 | 74,7 |
| Empresas que ofrecen formación (%) | 38,8 | 73,4 | 39,5 |
| Regulación laboral como obstáculo (%) | 15,7 | 39,7 | 22,5 |
| Cargas de Seguridad Social (% del coste laboral) | 14,9 | 25,6 | 25,2 |
| Mano de obra poco cualificada como mayor obstáculo (%) | 7,9 | 35,0 | 15,2 |
| Promedio de semanas pagadas en concepto de indemnización por despido | 7,3 | 7,4 | 5,2 |
| Meses para resolver conflicto laboral | 4,5 | 7,0 | 10,0 |
| Promedio de semanas para despedir a un trabajador permanente a tiempo completo | 3,0 | 1,6 | 5,4 |

Fuente: Encuestas Empresariales, Banco Mundial.

Las empresas ibéricas pueden exportar sus prácticas de desarrollo del talento como palanca de ventaja competitiva en la región. Un empleado en ALC que trabaje para una empresa ibérica no solo percibirá un salario; tendrá acceso a programas de formación, protocolos de desarrollo profesional y, potencialmente, movilidad geográfica hacia Europa. Este diferencial de empleabilidad puede ser un poderoso argumento de atracción y retención de talento frente a los competidores locales.

La **regulación laboral** como obstáculo empresarial afecta al 15,7% de las empresas de ALC, frente al 39,7% en España y el 22,5% en Portugal. El promedio de semanas para despedir a un trabajador permanente es de 3 semanas en ALC, frente a 1,6 en España y 5,4 en Portugal. La indemnización media por despido es de 7,3 semanas de salario en ALC, prácticamente idéntica a las 7,4 de España y superior a las 5,2 de Portugal. El tiempo para resolver un conflicto laboral es de 4,5 meses en ALC, muy inferior al promedio de 7 meses en España y 10 en Portugal.

Las **cargas de Seguridad Social** representan el 14,9% del coste laboral en ALC, frente al 25,6% en España y el 25,2% en Portugal. Esta diferencia de más de 10 puntos porcentuales puede ser relevante para la evaluación económica de la deslocalización de determinadas actividades intensivas en mano de obra.

Por tanto, el mercado laboral de ALC presenta para la empresa ibérica un perfil de oportunidades atractivo: ofrece menor carga regulatoria y disponibilidad de talento a costes inferiores a los europeos, lo que puede permitir a la empresa posicionarse como empleador preferente en mercados donde la formación es un diferenciador escaso y muy valorado.

Las empresas ibéricas pueden exportar sus prácticas de desarrollo del talento como palanca de ventaja competitiva en Iberoamérica.

4.4.

Conclusión

América Latina representa para las empresas ibéricas una oportunidad que no se puede ignorar y un mercado que no se puede improvisar. La combinación de afinidad cultural y lingüística, presencia histórica consolidada de grandes corporaciones ibéricas y un tejido empresarial regional en proceso de modernización y digitalización crea las condiciones para una internacionalización exitosa. Pero la distancia institucional (medida en términos de corrupción, informalidad, inestabilidad política y déficit regulatorio) exige un nivel de preparación, adaptación y resiliencia organizativa que no todas las empresas están en condiciones de desplegar.

Iberoamérica presenta retos estructurales reales como la corrupción, informalidad, inestabilidad institucional, déficit de infraestructura o el acceso restringido a la financiación, pero también ofrece ventanas de oportunidad diferenciadas que justifican el interés estratégico para las empresas de España y Portugal. La tabla siguiente resume los principales factores analizados, el nivel de riesgo asociado para la empresa ibérica y la oportunidad de ventaja competitiva que cada uno genera:

Tabla 4.9.

Resumen del análisis de riesgos y oportunidades para las empresas ibéricas en Iberoamérica

| Factor (FGV) | Riesgo para empresa ibérica | Ventaja/Oportunidad |
|--|--|--|
| Política económica | Alto (inestabilidad > 12%) | Menor carga fiscal y laboral (14,9%) |
| Innovación (falta) | Moderado (mercado en cierre de brecha) | Ventaja tecnológica y certificación de calidad |
| Corrupción | Muy alto (incidencia 8,3%) | Cumplimiento normativo como diferenciador competitivo |
| Informalidad | Alto (60,7% compite con sector informal) | Diferenciación mediante estándares de cumplimiento objetivos y exigentes |
| Infraestructura | Alto (53,1% con cortes eléctricos) | Sector de negocio para ingeniería/energía |
| Barreras regulatorias | Moderado (comparable a Iberia) | Experiencia en licitaciones públicas complejas |
| Competitividad y comercio internacional | Bajo-Moderado | Proveedor de servicios de exportación/cadena de valor |
| Mercado laboral | Bajo (menor presión regulatoria) | Formación como herramienta de fidelización de talento |

Elaboración propia a partir de Encuestas Empresariales (Banco Mundial) y Encuesta Económica América Latina (FGV, 4T 2025).

Dado que la región iberoamericana no es homogénea, la empresa ibérica debe realizar un análisis de riesgo específico por país antes de comprometer capital, evaluando indicadores de gobernanza, facilidad para hacer negocios, seguridad jurídica y condiciones de mercado específicas del sector.

La elección del vehículo de entrada (exportación directa, acuerdo de distribución, *joint venture* con socio local, filial propia, adquisición) debe calibrarse en función del nivel de riesgo institucional del país destino.

La brecha en materia de corrupción entre ALC y los países ibéricos constituye un riesgo severo identificado en este análisis, por lo que resulta aconsejable invertir en un programa de cumplimiento normativo adaptado al contexto iberoamericano para operar con sostenibilidad en la región.

Las ventajas comparativas más sólidas de la empresa ibérica en ALC son precisamente las que los propios expertos regionales señalan como déficits estructurales: capacidad de innovación, estándares de calidad certificados internacionalmente y culturas organizativas de formación continua. Estas ventajas deben estar en el centro de la propuesta de valor, tanto hacia los clientes (diferenciación de producto y servicio) como hacia el talento local (diferenciación como empleador).

Por otro lado, los costes de cumplimiento fiscal, los sobrecostes por inestabilidad eléctrica, los tiempos de cobro en contratos públicos o las potenciales demoras en la resolución de disputas pueden ser obstáculos a los que las empresas ibéricas tengan que hacer frente en la región. La planificación económica y financiera debe incorporar estos factores como costes previsibles, no como meras contingencias.

■
Una buena planificación y un asesoramiento especializado son fundamentales para el éxito en la internacionalización de empresas ibéricas en Iberoamérica.

Referencias bibliográficas

- 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.
- Banco de Portugal (2024): “Investimento direto: nota de informação estatística de dezembro de 2024”.
- Banco de Portugal (2025): “Investimento direto: nota de informação estatística de dezembro de 2025”.
- Banco de Portugal (2025): “Posição de investimento internacional”.
- Banco de Portugal (2026): “Balanza de pagamentos”.
- Banco Mundial: Encuestas Empresariales del Banco Mundial - América Latina y el Caribe (agregado).
- Banco Mundial: Encuestas Empresariales del Banco Mundial - España (2024).
- Banco Mundial: Encuestas Empresariales del Banco Mundial - Portugal (2023).
- Benguria, F. (2021): The matching and sorting of exporting and importing firms: Theory and evidence. *Journal of International Economics*, 131, 103430. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2021.103430>
- Bernard, A.B.; Jensen, J.B.; Redding, S.J. y Schott, P.K.: "Firms in International Trade". *Journal of Economic Perspectives* 21 (3): 105–130. <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.105>
- Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas (2025): “Cuadernos de internacionalización Ibérica 2025”. Ed. Universidad Antonio de Nebrija.
- Comisión Europea (2025): Informes sobre política comercial y estructura productiva.
- Datacomex (2025): Estadísticas de comercio exterior de España.
- de Lucio, J.; Mínguez, R.; Minondo, A. y Requena, F. (2019). “Does a Crisis Increase the Number of Regular Exporters?” *Applied Economics Letters* 26 (20): 1700–1704. <https://doi.org/10.1080/13504851.2019.1591595>
- de Lucio, J.; Mínguez, R.; Minondo, A. y Requena, F. (2011). “The Extensive and Intensive Margins of Spanish Trade.” *International Review of Applied Economics* 25 (5): 615–31. <https://doi.org/10.1080/02692171.2011.557051>
- Dirección General de Comercio e Industria - Datainvex, Estadísticas de Inversión Extranjera en España - <http://datainvex.comercio.es/> - GlobalInvex, Análisis de Inversiones Exteriores <https://globalinvex.comercio.gob.es/>
- Eaton, J.; Eslava, M.; Jinkins, D.; Krizan, C. J. y Tybout, J. R. (2025): “A Search and Learning Model of Export Dynamics.” *Journal of International Economics* 157: 104155. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2025.104155>
- Emikönel, M.; Meyer, D.; Orhan, A.; Couto, G.; y Castanho, R. A. (2022): The advantage of being a small country on economic growth spillovers: A review on Spain and Portugal with ARDL approach. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 19, 376-385. Article 33. <https://doi.org/10.37394/23207.2022.19.33>
- Eurostat. (2025): Estadísticas de comercio exterior por contenido tecnológico.

- Fundação Getulio Vargas (2026): Encuesta Económica América Latina (FGV, 4T 2025).
- García, A. (2019): “La 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.
- Instituto Nacional de Estadística - FILEXT (2025): “Estadística de filiales de empresas españolas en el exterior”, Resultados año 2023.
- Instituto Nacional de Estadística – FILINT (2025): “Estadística de Filiales de empresas extranjeras en España, Año 2023”.
- Instituto Nacional de Estadística de Portugal (2025): Estadísticas de comercio internacional de bienes.
- Instituto Nacional de Estadística (2025): “Estatísticas da Globalização: Filiais das Empresas Estrangeiras 2024”, diciembre 2025.
- Kong, X. y Dhyne, E. (2025): “Learning in Firm-to-Firm Trade”. Mimeo.
- Leitão, N. C. (2023): “A gravity model analysis of Portuguese foreign direct investment”. *Economies*, 11(9), 237. <https://doi.org/10.3390/economies11090237>
- OCDE (2024): “OECD Foreign Direct Investment Regulatory Restrictiveness Index”. <https://www.oecd.org/en/data/indicators/fdi-restrictiveness.html>
- Orbis Crossborder Investment - <https://orbisci-r1.bvdinfo.com>. Última consulta: abril de 2026
- Organización Mundial del Comercio (2025): Estadísticas y reportes sobre comercio global.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2025). Informes sobre comercio internacional y competitividad europea.
- SABI - <https://sabi.informa.es/> . Última consulta: abril de 2026.
- Sifdi (2025): “La inversión extranjera directa en España en 2024”.
- Solana, G. (2025): “Internacionalización Ibérica 2024: España y Portugal en la economía mundial”. Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas, 2025. ISBN: 979-13-990288-2-9
- Trade Map (2025): Base de datos de comercio internacional.
- UNCTAD (2025): “World Investment Report 2025: International investment in the digital economy”.
- Universidad Antonio de Nebrija (varios años): Volúmenes “Experiencias de internacionalización de empresas españolas en mercados emergentes”. <https://www.nebrija.com/catedras/nebrija-internacionalizacion-empresas/>

