



## 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, Raúl Mínguez, Asier Minondo y Francisco Requena

AUXADI



UNIVERSIDAD  
NEBRIJA

Observatorio Internacionalización  
Ibérica AUXADI-Nebrija

### Sumario

A partir de una base de datos sobre las relaciones comerciales entre empresas de los países ibéricos y Colombia, este estudio constata que la competitividad internacional no depende solo de acceder a nuevos mercados, sino también de consolidar vínculos estables y diversificados, una cuestión clave para el diseño de estrategias empresariales y de políticas públicas.

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. Dado que un pequeño grupo de relaciones comerciales estables explica una parte importante del valor comercializado, el seguimiento sistemático de estas relaciones resulta esencial para entender con mayor precisión la evolución del comercio bilateral y para identificar posibles puntos de vulnerabilidad u oportunidad.

El artículo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se destacan los principales resultados de la literatura sobre internacionalización empresarial y se presentan hechos estilizados sobre la empresa internacionalizada. A continuación, 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 que mantienen 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 y vínculos como en valor comercializado. El trabajo se cierra con una sección de conclusiones y recomendaciones dirigidas a las empresas y a las administraciones públicas.

# 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<sup>1</sup>**, Catedrático acreditado de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

**Raúl Mínguez<sup>2</sup>**, Director de Estudios de la Cámara de España y Subdirector de la Cátedra Nebrija en internacionalización de empresas

**Asier Minondo<sup>3</sup>**, Catedrático de Economía Aplicada, *Deusto Business School*

**Francisco Requena<sup>4</sup>**, Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Valencia

## 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.

1 D de Lucio: Corresponding author. Universidad de Alcalá. Pza. San Diego, s/n, 28801, Alcalá de Henares (Spain). Email: [juan.delucio@uah.es](mailto:juan.delucio@uah.es).

2 Mínguez: Cámara de Comercio de España y Universidad Antonio de Nebrija. Calle de Santa Cruz de Marcenado, 27, 28015, Madrid (Spain). Email: [rminguez@nebrija.es](mailto:rminguez@nebrija.es).

3 Minondo: Deusto Business School, University of Deusto, Camino de Mundaiz 50, 20012 Donostia - San Sebastián (Spain). Email: [aminondo@deusto.es](mailto:aminondo@deusto.es)

4 Requena: Departamento de Economía Aplicada II, Universitat de València, Avda. dels Tarongers s/n, 46022 Valencia (Spain). Email: [francisco.requena@uv.es](mailto:francisco.requena@uv.es)

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 cadenas 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.

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

## 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 comercial 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.

## 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 destino<sup>5</sup>, 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, identificadas en origen mediante su nombre empresarial, comercial o de marca. Este proceso

**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.**

5 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.

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 1.  
**Definiciones operativas utilizadas en el documento.**

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Empresa</b>                         | 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.                                                                                                      |
| <b>Operación</b>                       | Transacción aduanera individual registrada en la base de datos.                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Relación comercial</b>              | Vínculo de exportación o importación entre una empresa de la Península Ibérica y Colombia, observado desde la perspectiva ibérica.                                                                                                                                                             |
| <b>Relación interempresarial</b>       | Vínculo específico entre una empresa de la Península Ibérica y una empresa colombiana.                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Regularidad</b>                     | 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. |
| <b>Empresa regular</b>                 | Empresa que mantiene actividad comercial con Colombia durante cuatro años consecutivos.                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Relación regular entre empresas</b> | Relación específica entre una empresa de la Península Ibérica y una empresa colombiana que permanece activa durante cuatro años consecutivos.                                                                                                                                                  |
| <b>Empresas ibéricas</b>               | 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.                                |

4.

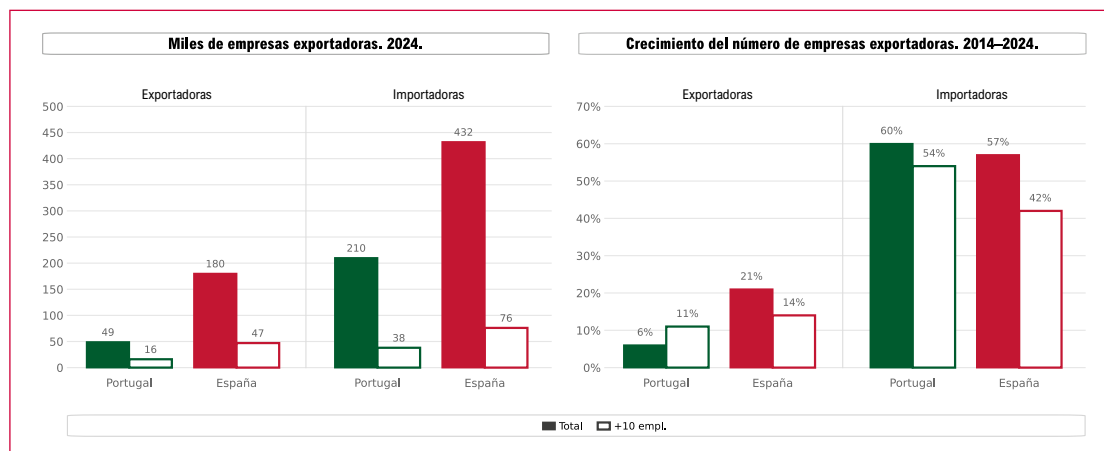
## Resultados: la importancia de las relaciones estables entre empresas

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 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.**

## 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 1.  
**Descriptivos de empresas ibéricas comerciando con Colombia, 2025**

|                     | Nº              | Porcentaje (%)  |              |                | Nº medio              |              |
|---------------------|-----------------|-----------------|--------------|----------------|-----------------------|--------------|
|                     | empresas<br>(1) | empresas<br>(2) | valor<br>(3) | operac.<br>(4) | socios comerc.<br>(5) | meses<br>(6) |
| <b>Exportadores</b> |                 |                 |              |                |                       |              |
| 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         |
| <b>Importadores</b> |                 |                 |              |                |                       |              |
| 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.

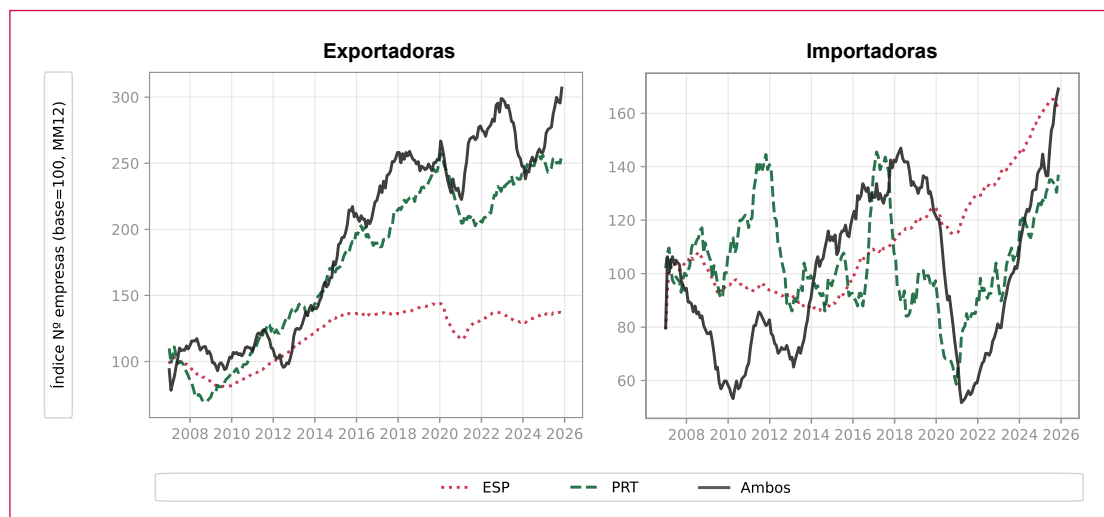
Tras el shock de 2020 ligado a la pandemia, visible en los tres grupos, se observa, probablemente como consecuencia de la incertidumbre comercial internacional, un menor

**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 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.

### 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 2.  
**Empresas regulares**

|                     | 2025               |           |           |           | 2007-2025          |        |
|---------------------|--------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------|--------|
|                     | Empresas regulares |           |           | %         | Empresas regulares |        |
|                     | Total              | Entrantes | Salientes | Regulares | Media              | Máximo |
| <b>Exportadores</b> |                    |           |           |           |                    |        |
| España              | 1688               | 210       | 168       | 48,02     | 1316               | 1688   |
| Portugal            | 127                | 23        | 19        | 36,81     | 80                 | 127    |
| <b>Importadores</b> |                    |           |           |           |                    |        |
| 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.

#### 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.

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.

■ **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.**

Tabla 3.  
**Relaciones interempresariales regulares**

|                     | Media 10 últimos años |                 |           |                    | 2025                 |                 |           |                    |
|---------------------|-----------------------|-----------------|-----------|--------------------|----------------------|-----------------|-----------|--------------------|
|                     | Relaciones regulares  | Número<br>Total | % regular | Valor<br>% regular | Relaciones regulares | Número<br>Total | % regular | Valor<br>% regular |
| <b>Exportadores</b> |                       |                 |           |                    |                      |                 |           |                    |
| 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              |
| <b>Importadores</b> |                       |                 |           |                    |                      |                 |           |                    |
| 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.

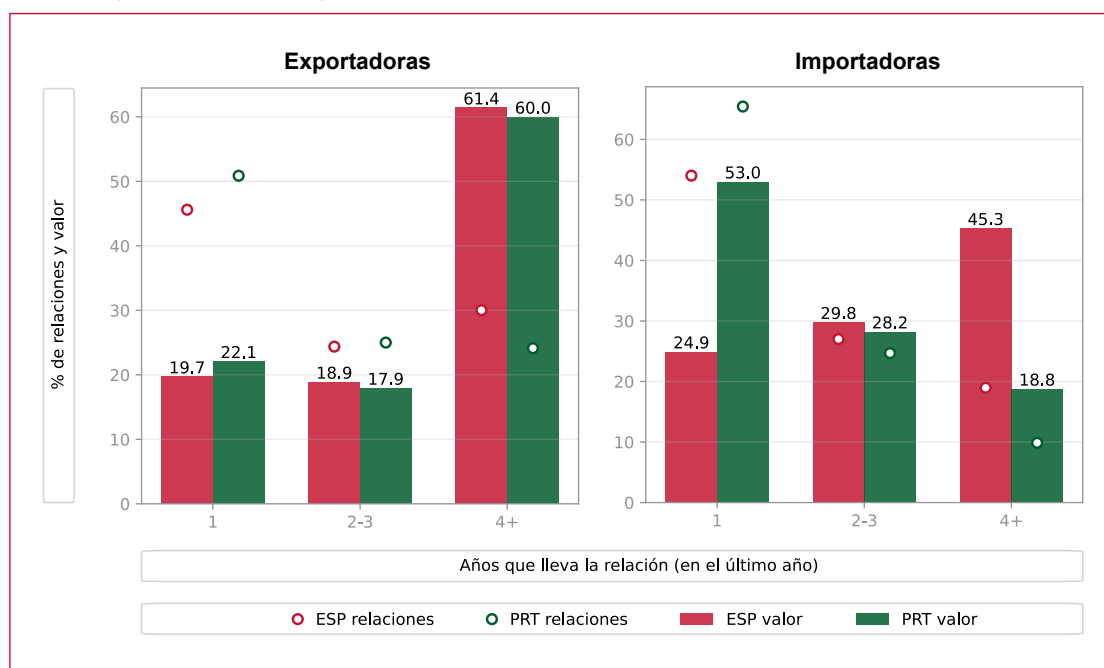
El gráfico muestra cómo se distribuye el comercio de 2025 según la antigüedad de la relación comercial en el último año, distinguiendo entre exportadoras (panel izquierdo) e importadoras (panel derecho). Las barras recogen el porcentaje del valor comercializado y los puntos el porcentaje del número de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

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



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.

**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.**

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 comercializado.

En términos de política económica y estrategia empresarial el mensaje es claro: una parte muy alta del valor comercializado 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.

## 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 comercializado.

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 comercializado 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 comercializado 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.**

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 micro-datos 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.

**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.**

## 6.

### Referencias bibliográficas

- 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. (2007). “Firms in International Trade”. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105–130. <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.105>.
- De Lucio, Juan; Mínguez, Raúl; Minondo, Asier y Requena, Francisco (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, Juan; Mínguez, Raúl; Minondo, Asier y Requena, Francisco (2011). “The Extensive and Intensive Margins of Spanish Trade.” *International Review of Applied Economics*, 25(5), 615–631. <https://doi.org/10.1080/02692171.2011.557051>.
- Eaton, J.; Eslava, M.; Jenkins, 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>.
- Kong, X. y Dhyne, E. (2025). “Learning in Firm-to-Firm Trade.” Documento de trabajo.
- Solana, G. (2025). “*Internacionalización Ibérica 2024: España y Portugal en la economía mundial*”. Cátedra Nebrija en Internacionalización de Empresas. ISBN: 979-13-990288-2-9.