



El comercio exterior español ante los retos de 2024

Global Gateway

En preparación

- Vulnerabilidad de los *choke points* oceánicos e implicaciones económicas del conflicto en el mar Rojo

Los análisis, opiniones y conclusiones expuestos en los artículos de esta publicación son los de los autores y no representan opiniones oficiales de la Secretaría de Estado de Comercio, con las que no tienen por qué coincidir necesariamente

MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA

NÚMERO 3169

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Consejo de Redacción: Iria Álvarez Besteiro, Antonio M^º Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^º Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres y Marta Valero San Paulo.

Redacción: María José Ferreras Álvarez y Ana Gómez Pizarro.

Logo y diseño general: Manuel A. Junco.

Edición y Redacción: Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com

Distribución y suscripciones: +34 91 603 79 93, distribucionpublicaciones@economia.gob.es

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: CARHUS PLUS+, CIRC, DIALNET, DICE, DULCINEA, EBSCO, ISOC, Journal Scholar Metrics, MIAR y REBIUN.

Editor: S. G. de Estudios y Prospección Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Eduardo Lorenzo

Composición y maquetación: Solana e hijos, A.G., S.A.U.

Impresión y encuadernación: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (150 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (80 g)

ECPMINECO: 1.ª ed./200/0424

PVP: 7€ + IVA

DL: M 30-1958

NIPO: 221-24-004-7

e-NIPO: 221-24-003-1

ISSN: 0214-8307

e-ISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://cpage.mpr.gob.es/>

<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3169>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Estudios y Prospección Comercial	3	El comercio exterior español ante los retos de 2024
		Colaboraciones
José Luis Rodríguez, Lara Tobías Peña y Alfonso Camba	21	Políticas de oferta e inflación. Reformas procompetitivas para estabilizar los precios y proteger el poder adquisitivo
Ángel Manzanares Gutiérrez	33	Aproximación provincial a la inversión en I+D de las empresas españolas
		Análisis
Gonzalo García-Espona García	45	<i>Global Gateway</i> : la nueva estrategia de infraestructura mundial de la UE



*Subdirección General de Estudios y Prospección Comercial**

EL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL ANTE LOS RETOS DE 2024

En este trabajo se analizan la evolución reciente del comercio exterior español y sus perspectivas para los próximos años. En 2023, el sector exterior ha continuado contribuyendo positivamente al crecimiento económico, apoyándose en el dinamismo de las exportaciones de servicios, turísticos y no turísticos, y la normalización de los flujos de comercio de bienes, tras las perturbaciones de los ejercicios previos, asociadas a la crisis sanitaria, la guerra de Ucrania y, más recientemente, la crisis del mar Rojo.

Para que pueda seguir desempeñando este papel en el futuro, deben seguir impulsándose algunas de las fortalezas acumuladas en las últimas décadas, como la creciente apertura al exterior de la economía española, la ampliación de la base de empresas exportadoras, el dinamismo de la venta al exterior de servicios no turísticos, o la mejora de la competitividad frente a los países de nuestro entorno. Al mismo tiempo, las estrategias empresariales y las políticas públicas deben adaptarse a los nuevos retos que se presentan, como la transición ecológica y digital, o las eventuales disrupciones en las cadenas globales de suministro asociadas a tensiones y conflictos geopolíticos.

Palabras clave: comercio exterior, comercio de servicios, internacionalización, exportadores regulares, guerra de Ucrania, mar Rojo, transición ecológica, transición digital, dependencias estratégicas.

Clasificación JEL: F13, F14.

1. Introducción

El entorno internacional previsto para los próximos años es relativamente favorable, con previsiones de aumento de la actividad y el comercio internacionales moderados, pero sostenidos. En este marco, el sector exterior español puede continuar contribuyendo al crecimiento económico si se apoya en las fortalezas

acumuladas en años previos y afronta con éxito las adaptaciones necesarias ante un marco global cambiante y no exento de riesgos.

En el primer epígrafe de este trabajo se revisan brevemente las perspectivas de evolución del entorno económico internacional para los próximos años. En el siguiente epígrafe, se analiza la evolución reciente del sector exterior español que, en el año 2023, continuó impulsando el crecimiento económico sobre la base de la plena recuperación de los ingresos por turismo, el dinamismo de las exportaciones de los servicios no turísticos y lo que podría calificarse ▷

* Secretaría de Estado de Comercio.
Versión de abril de 2024.
<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3169.7742>

como una normalización de los flujos de comercio internacional de bienes, tras los extraordinarios acontecimientos de años previos. Finalmente, se realiza una revisión de algunas tendencias recientes en el comercio exterior español, como el aumento de la base exportadora, la mejora de la competitividad, la orientación de los flujos comerciales hacia productos vinculados con la transición ecológica y digital o las disrupciones en las cadenas globales de suministro.

El trabajo finaliza con un epígrafe de conclusiones en el que se resumen algunos de los retos que las empresas internacionalizadas y las políticas públicas deberán afrontar, para continuar potenciando las fortalezas acumuladas por el sector exterior español y su capacidad de adaptación a las tendencias observadas y a los retos futuros.

2. Un escenario internacional de crecimiento moderado, pero sostenido

Las previsiones para los próximos años apuntan a un escenario de crecimiento de la actividad económica sostenido, aunque moderado. La contención de la inflación ha sido más rápida de lo esperado, tras las disrupciones de las cadenas de suministro y la crisis energética, de materias primas y alimentos desencadenada por la invasión de Ucrania. Además, la orientación restrictiva de las políticas monetarias no ha generado interrupciones bruscas del crecimiento en las economías emergentes y se ha revelado compatible con un crecimiento también superior a lo inicialmente previsto en las economías desarrolladas. En este escenario se prevé, para los años 2024 y 2025, un aumento de la actividad global similar al registrado en 2023 (Cuadro 1).

El ritmo de crecimiento previsto es aún moderado y está sujeto a factores que podrían

afectarlo al alza o a la baja. Así, el aumento esperado de la actividad para los próximos años es aún inferior al 3,8 % registrado en promedio entre los años 2000 y 2019. Además de los riesgos derivados de tensiones geopolíticas, podrían afectar a este escenario la persistencia de tensiones inflacionistas, vinculadas a los sectores menos abiertos a la competencia internacional, como los de servicios; las divergencias en el momento económico entre distintas áreas geográficas, tanto entre economías desarrolladas, como entre estas y las economías emergentes o en desarrollo, y la debilidad de las perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo, asociada a un bajo crecimiento de la productividad total de los factores. Aunque el despliegue de la inteligencia artificial podría incidir favorablemente en la productividad genera también preocupación, por su posible impacto en los mercados financieros y de trabajo (FMI, 2024).

Además, desde una perspectiva geográfica, el crecimiento de la actividad económica mundial no está siendo balanceado. En 2023, destacó el aumento de la actividad en las economías emergentes y, entre las economías desarrolladas, en EE. UU. y, en menor medida, en Japón. Por el contrario, el ritmo de crecimiento en la zona euro fue sensiblemente más moderado. Con la excepción de España, las principales economías europeas registraron tasas de variación del PIB inferiores al 1,0 %. Para los próximos años se prevé una progresiva recuperación del crecimiento en la zona euro que, no obstante, seguirá siendo inferior al del conjunto de la economía mundial, así como al promedio de las economías desarrolladas.

En este escenario, se precisa un refuerzo de las bases para el crecimiento a través de reformas estructurales que impulsen la productividad. Entre otras, reformas que faciliten la ▷

EL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL ANTE LOS RETOS DE 2024

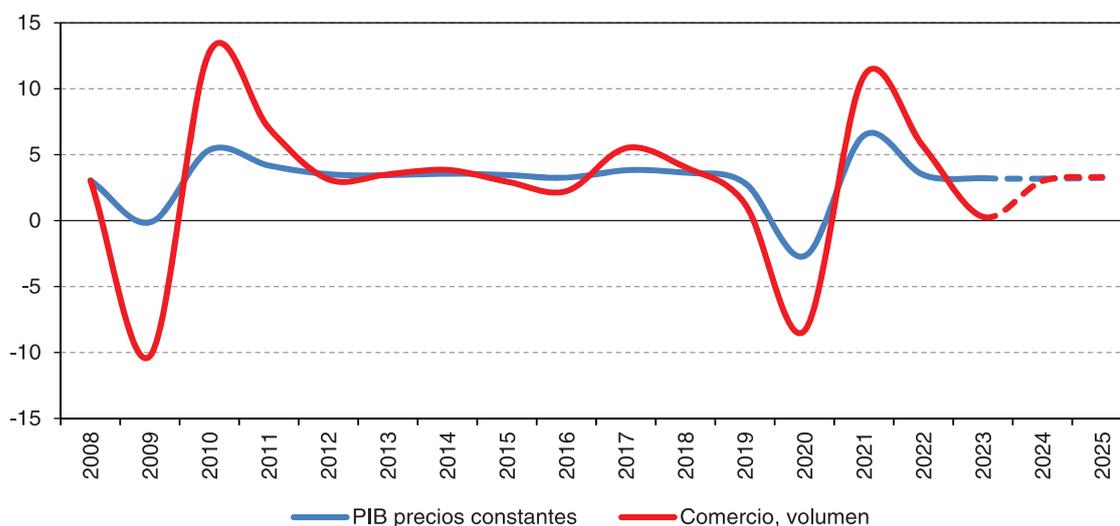
CUADRO 1
ESTIMACIÓN Y PREVISIONES DEL FMI EN ENERO DE 2024

Tasas de variación interanual	2023 (e)	2024 (p)	2025 (p)
Producto mundial	3,2	3,2	3,2
Economías avanzadas	1,6	1,7	1,8
Zona euro.....	0,4	0,8	1,5
España	2,5	1,9	2,1
Alemania.....	- 0,3	0,2	1,3
Francia.....	0,9	0,7	1,4
Italia.....	0,9	0,7	0,7
Estados Unidos.....	2,5	2,7	1,9
Japón.....	1,9	0,9	1,0
Reino Unido.....	0,1	0,5	1,5
Economías emergentes y en desarrollo	4,3	4,2	4,2
Asia.....	5,6	5,2	4,9
China.....	5,2	4,6	4,1
Europa.....	3,2	3,1	2,8
América Latina y el Caribe.....	2,3	2,0	2,5
Oriente Medio y Asia Central.....	2,0	2,8	4,2
África Subsahariana.....	3,4	3,8	4,0
Comercio de bienes y servicios (volumen)	0,3	3,0	3,3

(e) Estimación.
(p) Proyecciones.

Fuente: FMI (2024).

GRÁFICO 1
PIB Y COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y SERVICIOS (2008-2025)
(Tasas de variación anual, precios constantes)



Fuente: FMI, WEO Database.

mejora de los resultados educativos, así como la supresión de barreras en los mercados de trabajo y de productos. También es necesario

un refuerzo de la cooperación internacional para, entre otros objetivos, facilitar el crecimiento del comercio mundial (OCDE, 2024). ▷

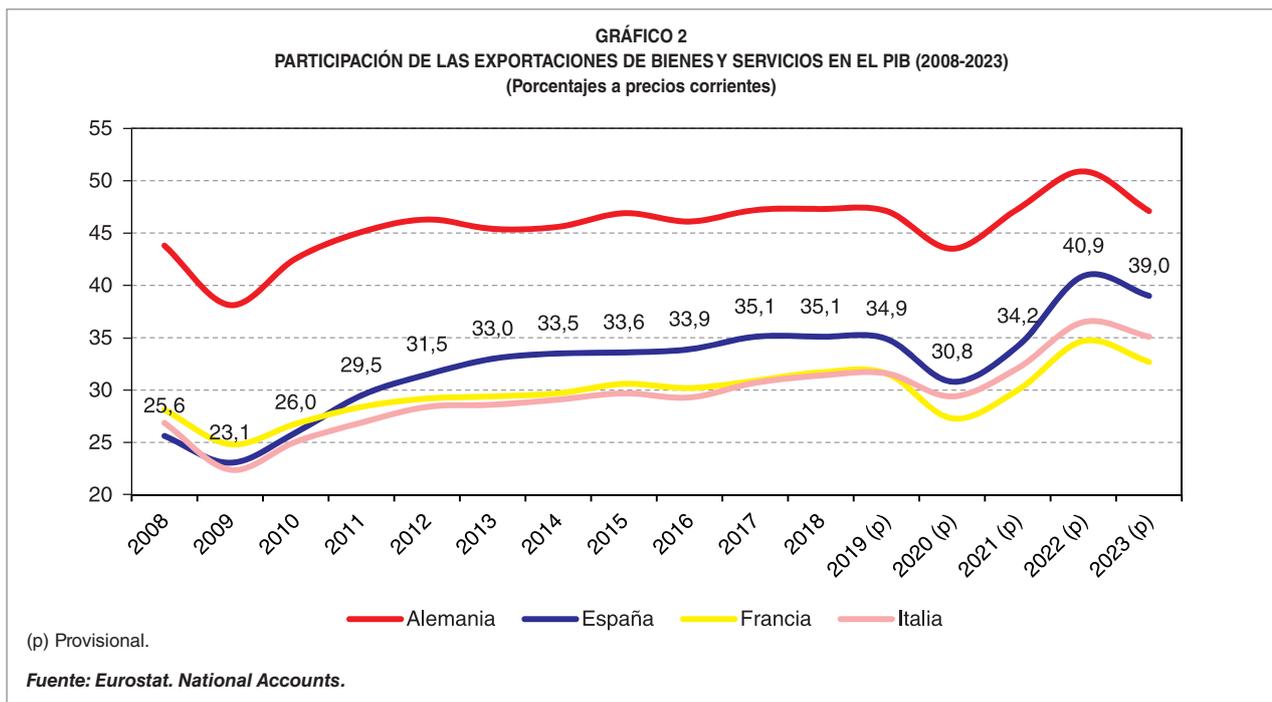
El escenario descrito para los próximos años, de crecimiento sostenido de la actividad global, viene acompañado de una cierta recuperación del comercio mundial. Las previsiones apuntan a un aumento del comercio de bienes y servicios cercano al de la actividad económica, tras la notable desaceleración registrada en el año 2023. En este ejercicio, el crecimiento del comercio de bienes y servicios se situó en el 0,3 %, frente al aumento del 3,2 % de la actividad económica. Para 2024 y 2025, se espera que el comercio mundial aumente a tasas del 3,0 % y 3,3 %, respectivamente, frente a los crecimientos del 3,2 %, en ambos años, esperados para la actividad económica (Cuadro 1 y Gráfico 1).

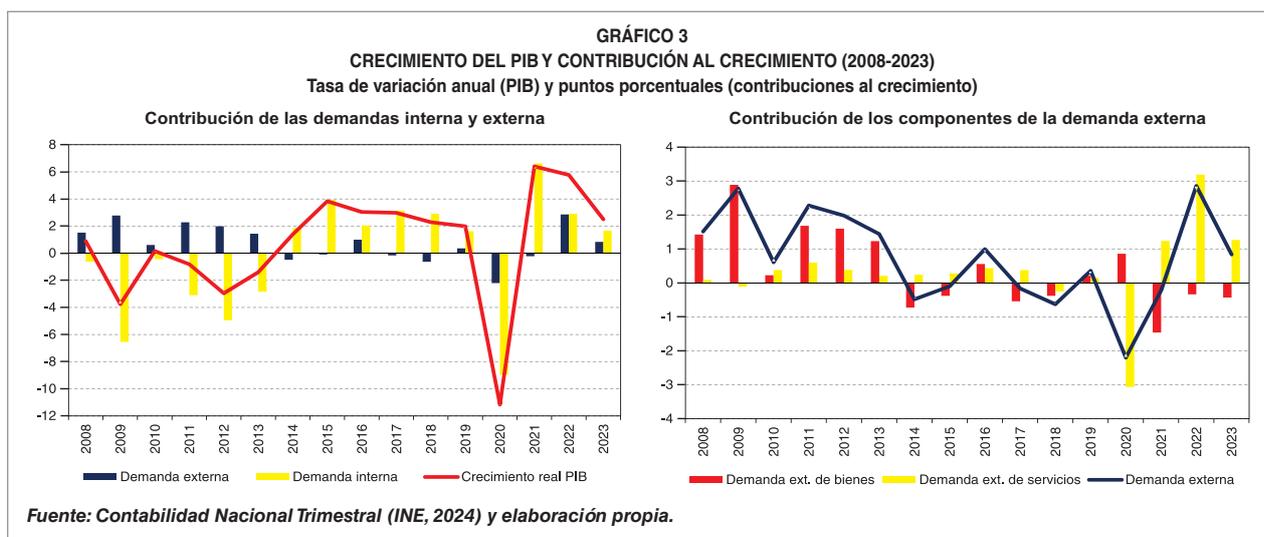
3. El sector exterior continúa impulsando el crecimiento en España

En este entorno de aumento sostenido de la actividad económica mundial, aunque

moderado, el sector exterior español ha continuado ejerciendo su papel de impulso al crecimiento. Las fortalezas del sector exterior español, entre las que destacan la tendencia de creciente apertura al exterior, el dinamismo de la exportación de servicios, el aumento de la base exportadora y la mejora de la competitividad frente a los países de nuestro entorno, contribuyen a este resultado. Estas fortalezas han posibilitado que la aportación positiva al crecimiento se esté produciendo a pesar de la moderada expansión de la actividad en los países de la zona euro, el principal mercado para la exportación española.

La economía española ha observado, en los últimos años, una tendencia de creciente apertura al exterior. Entre las grandes economías de la UE, España se sitúa en segunda posición, sólo por detrás de Alemania, en participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB. En el año 2023 se ha mantenido esta posición, con una tasa de participación del 39,0 %, algo inferior al máximo histórico registrado en 2022. Este máximo histórico ▷

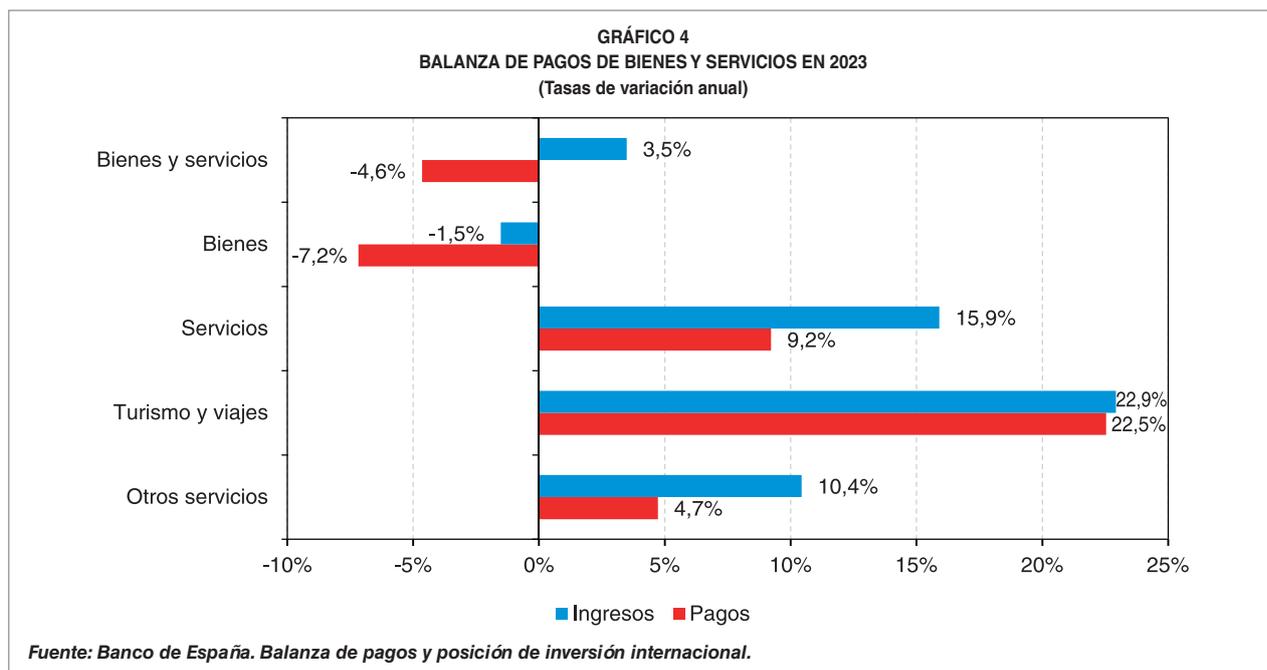




se vio favorecido por el fuerte incremento de precios de algunos de los productos exportados, en particular los energéticos, que han sufrido una cierta corrección en 2023. El grado de participación de las exportaciones en la economía española supera en 6,3 y 3,9 puntos porcentuales, respectivamente, a los de Francia e Italia y se sitúa a 8,1 puntos porcentuales del correspondiente a Alemania (Gráfico 2).

El sector exterior continúa impulsando el crecimiento económico en España, apoyándose

en el dinamismo de las exportaciones de servicios. En el año 2023, la demanda externa aportó 0,8 puntos porcentuales al crecimiento del PIB, contribuyendo así a sostener la actividad agregada. Al igual que en ejercicios anteriores, esta contribución positiva del sector exterior se apoya en el buen comportamiento de la demanda externa de servicios que, en 2023, aportó 1,3 puntos porcentuales al crecimiento del PIB, compensando sobradamente la contribución negativa de la demanda externa de bienes de 0,4 puntos porcentuales (Gráfico 3). ▷



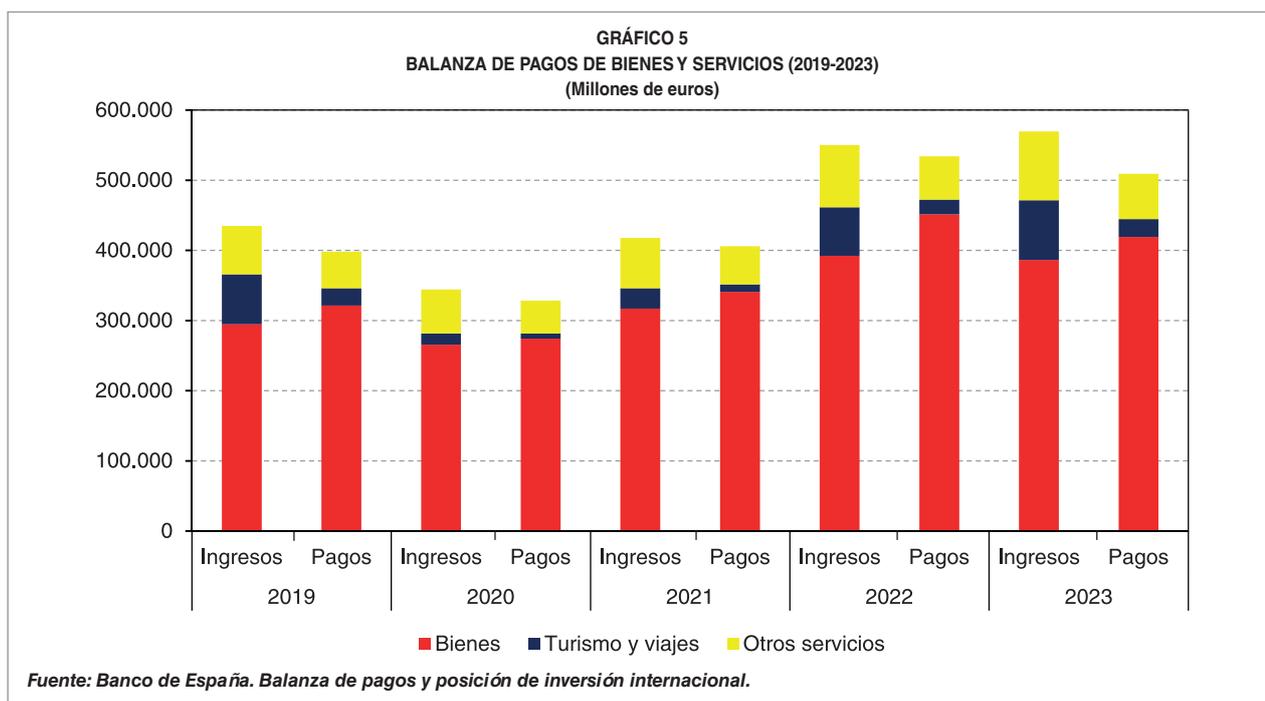
La recuperación del turismo y el dinamismo de los servicios no turísticos explican este comportamiento. Así, los ingresos por turismo y viajes crecieron un 22,9 % en 2023, superando ya los niveles previos a la pandemia, mientras que los ingresos procedentes de otros servicios aumentaron un 10,4 %. Es destacable que, en el caso de los servicios no turísticos, esta tasa de variación es notablemente superior a la registrada por los pagos, mientras que resulta más equilibrada en el caso de la partida de turismo y viajes, como reflejo de la recuperación generalizada del sector, tras el impacto de la pandemia COVID-19. Las exportaciones de bienes y los pagos por las importaciones registraron tasas de variación negativas, en parte por la corrección de precios de los productos energéticos objeto del tráfico internacional a la que ya se ha hecho referencia (Gráfico 4).

El buen comportamiento de la exportación de servicios y, en particular de los servicios no turísticos, es una de las fortalezas que exhibe el sector exterior español. En 2023, los ingresos por exportación de servicios no turísticos

supusieron más del 17 % del total de los ingresos generados por exportación de bienes y servicios y el superávit generado en esta subbalanza, 33.444 millones de euros, compensó, por sí mismo, el tradicional déficit de la balanza comercial, que se situó en 32.743 millones de euros (Gráfico 5).

En el comercio exterior de bienes, 2023 ha sido un año de normalización, tras tres años de elevada volatilidad. En 2020, la crisis sanitaria tuvo un elevado impacto sobre el comercio de bienes, dando lugar a fuertes caídas tanto de la exportación como de la importación. En 2021 y 2022 se produjo una fuerte recuperación, acompañada también de notables incrementos de precios de los productos objeto de comercio internacional. Los cuellos de botella en el transporte marítimo, desde mediados de 2021 y la invasión de Ucrania por Rusia en 2022, ocasionaron tensiones inflacionistas que han afectado especialmente a productos energéticos y otras materias primas, así como a los alimentos.

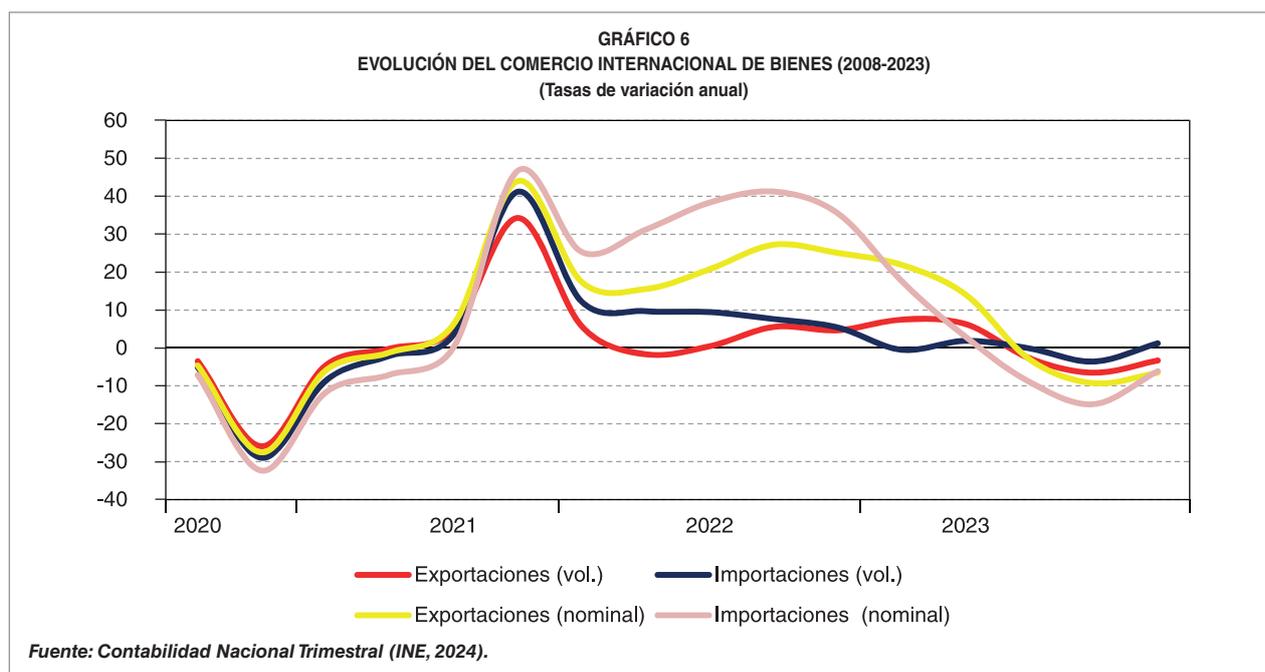
Esta evolución dio lugar a que, en 2022, el comercio internacional de bienes de España ▷



registrara máximos históricos, parcialmente explicados por la evolución de los precios. En 2023, exportaciones e importaciones de bienes se han moderado. En cierta medida, este resultado se explica por la corrección de los precios de algunos de los bienes exportados e importados, principalmente los energéticos, que ha tenido lugar a partir del segundo trimestre del año. Así, de acuerdo con los datos que ofrece la Contabilidad Nacional Trimestral (INE, 2024), las exportaciones nominales pasaron de crecer a tasas anuales superiores al 27 % en el primer trimestre de 2022, a descender a ritmos próximos al 9 %, en el tercer trimestre de 2023. El comportamiento de las exportaciones en volumen ha sido menos volátil, con crecimientos que alcanzaron máximos en torno al 7 % en el tercer trimestre de 2022 y descensos del 7 % en el tercer trimestre de 2023. En la vertiente importadora se observa un comportamiento similar, con variaciones del crecimiento más acusadas. En todo caso, los flujos, tanto nominales como en volumen, de ambas vertientes del comercio exterior, registran, en el

último trimestre de 2023, una moderación de los ritmos de descenso que apunta hacia una recuperación del dinamismo en los próximos meses (Gráfico 6).

El análisis geográfico del comercio de bienes muestra un comportamiento muy dispar de nuestros mercados de exportación. De acuerdo con los datos de comercio declarado del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, las ventas dirigidas a los mercados de la UE, el principal destino de la exportación española, descendieron un 1,6 % en 2023, las dirigidas a Asia un 8,4 % y las exportaciones a África bajaron un 5,9 %. Tuvieron un mejor comportamiento las exportaciones a la Europa no comunitaria, con un aumento del 11,6 %, América, con un crecimiento del 3,3 % y Oceanía, donde se incrementaron en un 8,7 %. Un análisis más desagregado muestra comportamientos también muy diferenciados dentro de estas grandes regiones. A título ilustrativo, las exportaciones españolas a Francia, nuestro primer mercado de exportación entre los países de la UE, descendieron un 0,2 %, mientras que ▷



las dirigidas a Alemania, el segundo de estos mercados, aumentaron un 6,9 % (Cuadro 2).

En lo que se refiere al origen geográfico de nuestras importaciones se observa también una elevada disparidad. Las importaciones procedentes de Oriente Medio son las que han mostrado un mayor descenso, del

32,1 %, vinculado a la evolución de los precios de productos energéticos. También han descendido las procedentes de la Europa no comunitaria (-18,6 %); Oceanía (-17,4 %); América (-15,7 %), y Asia (-11,3 %). Tan sólo las importaciones procedentes de la UE han registrado un crecimiento positivo (2,4 %), aunque ▷

CUADRO 2
COMERCIO EXTERIOR EN 2023: DESGLOSE POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

Área geográfica	Exportaciones		Importaciones	
	% total	TVA (%)*	% total	TVA (%)*
Europa	74,3	-0,7	57,2	-1,2
Unión Europea	62,7	-1,6	49,3	2,4
Zona euro	54,5	-2,8	41,5	1,9
Alemania	10,4	6,9	11,1	9,2
Francia	15,6	-0,2	9,3	-3,2
Italia	8,6	5,0	6,7	1,4
Portugal.....	8,3	-0,8	3,9	1,4
Resto UE	8,1	7,8	7,9	4,7
Resto Europa	11,6	4,6	7,9	-18,6
Reino Unido	5,9	6,1	2,5	-3,9
Turquía	2,3	29,3	2,1	-8,7
América	10,8	3,3	12,8	-15,7
América del Norte	5,5	-0,6	7,3	-15,5
Estados Unidos.....	4,9	0,0	6,7	-16,5
América Latina	5,2	8,1	5,2	-13,9
Brasil.....	0,9	-7,7	1,8	-18,3
México.....	1,5	7,9	1,3	-5,6
Asia	7,6	-8,4	21,6	-11,3
Asia (exc. Oriente Medio)	5,4	-6,6	19,5	-8,2
China.....	2,0	-5,4	10,4	-10,9
Japón	0,7	-14,8	1,1	18,2
Oriente Medio	2,2	-12,4	2,1	-32,1
Arabia Saudí	0,7	-13,1	0,8	-33,5
África	5,2	-5,9	8,1	-19,4
Marruecos.....	3,2	3,4	2,1	3,9
Oceanía	0,6	8,7	0,3	-17,4
Australia	0,5	9,9	0,2	-17,8
Otros	1,5	-17,2	0,0	40,6
Total comercio declarado	100,0	-1,4	100,0	-7,2

* A efectos de cálculo de variación interanual, la comparación se realiza con los datos provisionales de 2022.

Fuente: Web DataComex de la Secretaría de Estado de Comercio.

también con disparidades entre los principales países comunitarios.

La desagregación sectorial confirma que en el año 2023 se han corregido algunos comportamientos atípicos registrados en ejercicios anteriores. Parte de estas correcciones se explican por la moderación de los precios de los productos energéticos y de materias primas que habían registrado incrementos inusuales durante 2022, a raíz de la invasión de Ucrania por Rusia. Así, los productos energéticos son los que registran descensos más acusados, tanto en la vertiente exportadora (20,6 %), como en la importadora (30,2 %). Destaca también el descenso del comercio de materias primas, de un 15,4 % en la exportación y de un 15,5 % en la importación. El notable descenso de las exportaciones e importaciones de productos químicos (con tasas de variación del -11,1 % y -10,8 %, respectivamente) está también asociado al fuerte crecimiento que registraron en 2022 como consecuencia, principalmente, de la elevada demanda de vacunas para la COVID-19. España participa en las cadenas de valor de producción de vacunas

europas, lo que determinó un fuerte crecimiento de las exportaciones e importaciones de estos bienes que se reflejó en el conjunto del sector de productos químicos y que se ha corregido en 2023, al disminuir la necesidad de producción.

En sentido contrario, se observa una fuerte recuperación de las exportaciones e importaciones de algunos sectores tradicionales en los que la crisis sanitaria y los cuellos de botella en las cadenas de suministro habían dado lugar a descensos anómalos en años anteriores. Así, en el sector de automóvil, las exportaciones aumentaron un 20,6 % y las importaciones un 17,0 %, durante 2023. También el sector de bienes de equipo registró elevados aumentos en ambas vertientes comerciales, con crecimientos del 10,1 % en las exportaciones y del 5,9 % en las importaciones (Cuadro 3).

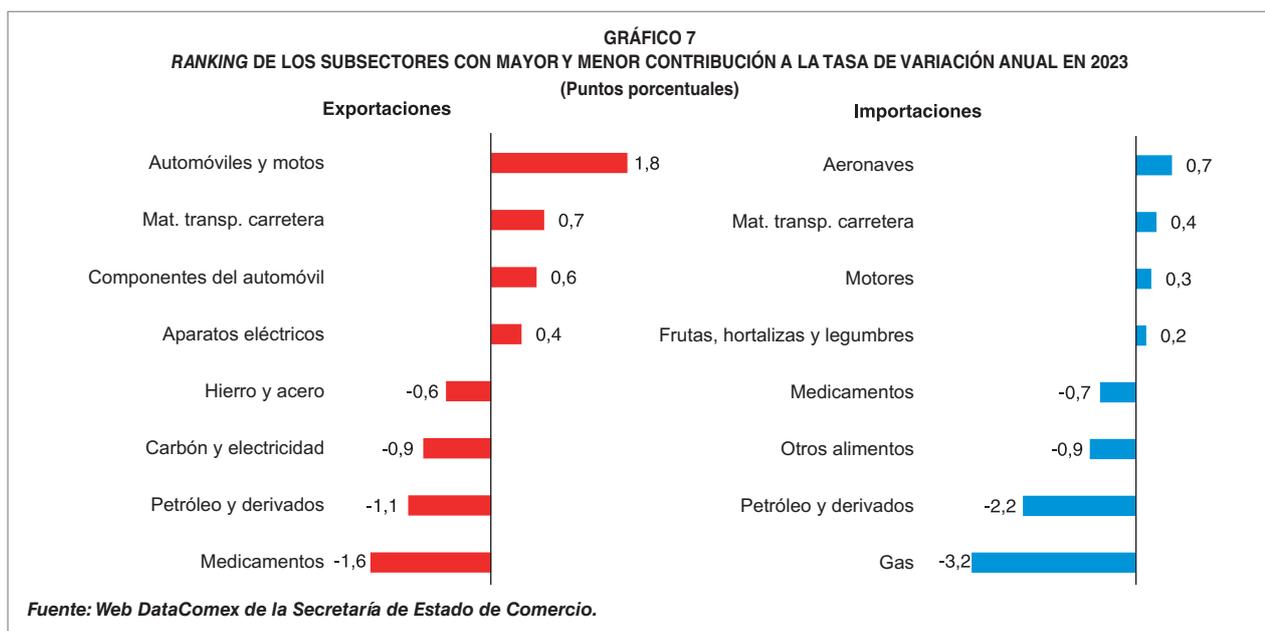
Las dinámicas sectoriales descritas están asociadas a una evolución dispar de la contribución de los distintos productos al crecimiento del comercio internacional de bienes de los distintos sectores (Gráfico 7). Tanto en las exportaciones como, especialmente, en >

CUADRO 3
COMERCIO EXTERIOR EN 2023: DESGLOSE POR SECTORES

Sector	Exportaciones		Importaciones	
	% total	TVA (%)*	% total	TVA (%)*
Alimentación, bebidas y tabaco	17,5	4,6	12,5	2,3
Productos energéticos	7,9	-20,6	15,0	-30,2
Materias primas	2,1	-15,5	2,8	-15,4
Semimanufacturas no químicas	9,9	-10,8	7,1	-13,2
Productos químicos	16,8	-11,1	15,8	-10,8
Bienes de equipo	19,5	10,1	22,4	5,9
Sector automóvil	14,1	20,6	10,7	17,0
Bienes de consumo duradero	1,5	-4,7	2,4	-6,9
Manufacturas de consumo	8,7	-2,8	10,7	-6,2
Otras mercancías	1,9	-15,3	0,6	-6,9
Total comercio declarado	100,0	-1,4	100,0	-7,2

* A efectos de cálculo de variación interanual, la comparación se hará con los datos provisionales de 2021.

Fuente: Web DataComex de la Secretaría de Estado de Comercio.



las importaciones, los productos energéticos contribuyeron negativamente al crecimiento. El petróleo y derivados restó 2,2 puntos porcentuales al aumento de las importaciones y 1,1 puntos al de las exportaciones. En la vertiente importadora, el gas tuvo incluso un papel más restrictivo, con una aportación negativa de -3,2 puntos porcentuales. En la vertiente exportadora, destacan los medicamentos, con una contribución negativa de -1,6 puntos porcentuales.

En lo que se refiere a las aportaciones positivas, es destacable, en ambas vertientes comerciales, el comportamiento de los productos asociados al transporte. Así, por el lado de las exportaciones, la principal aportación positiva corresponde a automóviles y motos (1,8 puntos porcentuales), seguido de material de transporte por carretera (0,7 puntos) y componentes del automóvil (0,6 puntos). Por el lado de las importaciones, destacan la contribución de las aeronaves (0,7 puntos) y el material de transporte por carretera (0,4 puntos).

En definitiva, durante 2023 el sector exterior ha continuado ejerciendo su papel de impulsor del crecimiento económico, apoyándose,

principalmente, en el dinamismo de la exportación de servicios, tanto turísticos, como no turísticos. En el comercio exterior de bienes, 2023 puede calificarse como un año de normalización, en el que se han corregido algunos comportamientos atípicos del ejercicio anterior, como los asociados a los elevados precios de la energía y de algunas materias primas, o los vinculados a la elevada demanda mundial de vacunas frente a la COVID-19. Es destacable que el buen comportamiento del comercio exterior se ha registrado en un contexto de crecimiento moderado de nuestros principales mercados de exportación, los de los países que forman parte de la Unión Europea, lo que es indicativo de un elevado grado de competitividad de nuestro sector exportador.

4. Tendencias recientes

El escenario previsto para los próximos años es de crecimiento sostenido de la actividad económica y el comercio mundiales y de paulatina recuperación de la zona euro, el principal mercado de exportación de España. Como se ▷

ha señalado, se trata de un escenario sujeto a incertidumbre, con un margen de mejora si se confirma la contención de la inflación y se suavizan, antes de lo previsto, las restricciones monetarias, y con posibles riesgos vinculados a las tensiones geopolíticas, a una evolución de la inflación peor de lo esperado, o, a medio plazo, a las dificultades para alcanzar una senda de crecimiento apoyada en mejoras de la productividad.

El sector exterior español aborda este escenario desde una posición sólida, construida sobre la base de las fortalezas acumuladas en los últimos años. Algunas de estas fortalezas, como el elevado grado de apertura del sector exterior, la contribución positiva al crecimiento o el dinamismo de la exportación de servicios no turísticos, se han revisado en el epígrafe anterior. Otras, como las tendencias de aumento de la base exportadora, o de mejora de la competitividad de las exportaciones españolas frente a los países de nuestro entorno se estudian en los siguientes epígrafes.

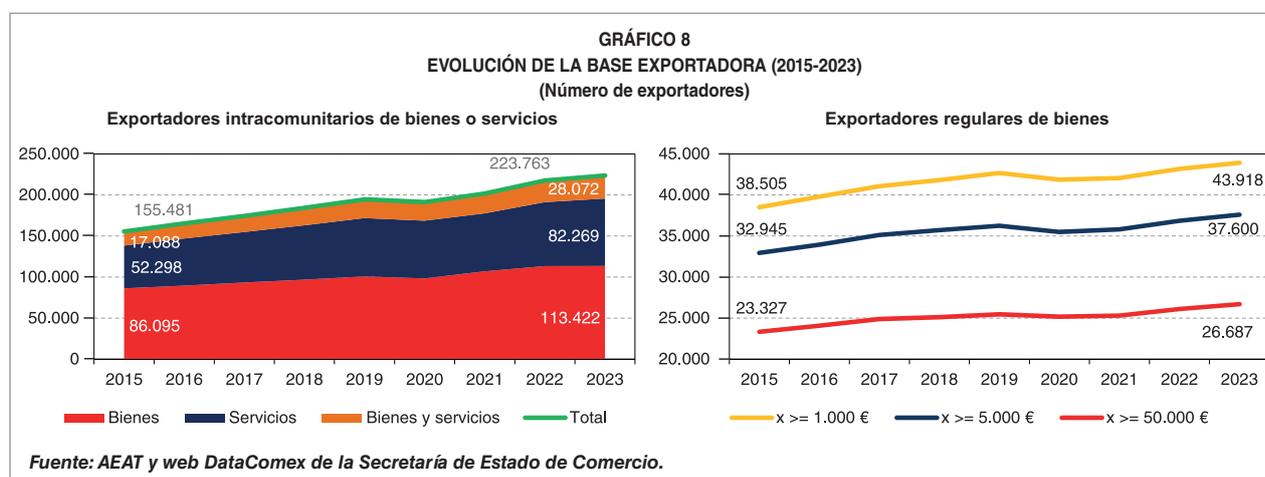
Asimismo, se analizan otras tendencias que pueden incidir en la evolución a corto y medio plazo del comercio exterior español y que pueden representar tanto oportunidades como riesgos para su desarrollo. Entre ellas, destaca el crecimiento de los flujos de comercio de

bienes asociados a la doble transición, ecológica y digital, que conlleva también una dependencia de China en algunos productos clave. Igualmente, se analizan los riesgos asociados a cuellos de botella en el transporte internacional de mercancías, que aparecen como resultado al aumento de conflictos y tensiones geopolíticas y que se han concretado, durante 2023, en la crisis del mar Rojo.

4.1. Aumento de la base exportadora

La contribución positiva del sector exterior al crecimiento económico se sustenta en un cambio estructural y cultural del proceso de internacionalización de la economía española. Desde la Gran Recesión de 2008, los mercados exteriores han dejado de ser un refugio para las empresas españolas, al que acudían principalmente en situaciones de debilidad de la demanda interna, para configurarse como destinos a los que orientar la actividad de la empresa, también durante las fases de fuerte crecimiento. Este cambio se refleja en un aumento del número de empresas comprometidas con la internacionalización.

Así, como se puede observar en el Gráfico 8, el número de empresas exportadoras presenta ▷



una tendencia de crecimiento. Desde 2015 hasta 2023, el número de exportadores intracomunitarios de bienes o servicios ha aumentado en un 44 %, hasta superar los 223.000, de acuerdo con los datos de las declaraciones recapitulativas de operaciones intracomunitarias que se recogen en el modelo 349.

Es destacable el dinamismo de las empresas que exportan bienes y servicios o sólo servicios que, en el mismo período de análisis, han aumentado en un 64 % y un 57 %, respectivamente, frente al crecimiento algo más moderado de las empresas que exportan sólo bienes, del 32 %. Estos datos confirman la fortaleza del tejido empresarial español en la exportación de servicios, un sector para el que cabe esperar un fuerte crecimiento en el comercio mundial en los próximos años.

Si el análisis se centra en las empresas exportadoras de bienes, destaca la tendencia de crecimiento de las empresas que exportan regularmente. Estas empresas se definen como aquellas que han realizado operaciones de exportación en cada uno de los últimos cuatro ejercicios, lo que indica un compromiso claro con los mercados exteriores. En 2023, la cifra de exportadores regulares de bienes, que superan un umbral mínimo de exportación anual de 1.000 euros, asciende a 43.918, de los que 37.600 exportan más de 5.000 euros anuales y 26.687 más de 50.000 euros. Las tres categorías de exportadores regulares mantienen una tendencia de crecimiento, que tan sólo se interrumpió en 2020 como consecuencia de la pandemia COVID-19. Entre 2015 y 2023, en las tres categorías se han registrado aumentos del número de exportadores del entorno del 14 %¹.

¹ El número de exportadores regulares totales en 2023 fue de 53.664, frente al máximo de 59.206 contabilizado en 2021. No obstante, estas cifras incluyen, con toda probabilidad, envíos de bienes al exterior efectuados por particulares, sin vocación comercial, que son además sensibles a los cambios en los procedimientos de declaración en aduanas.

4.2. Mejora de la competitividad

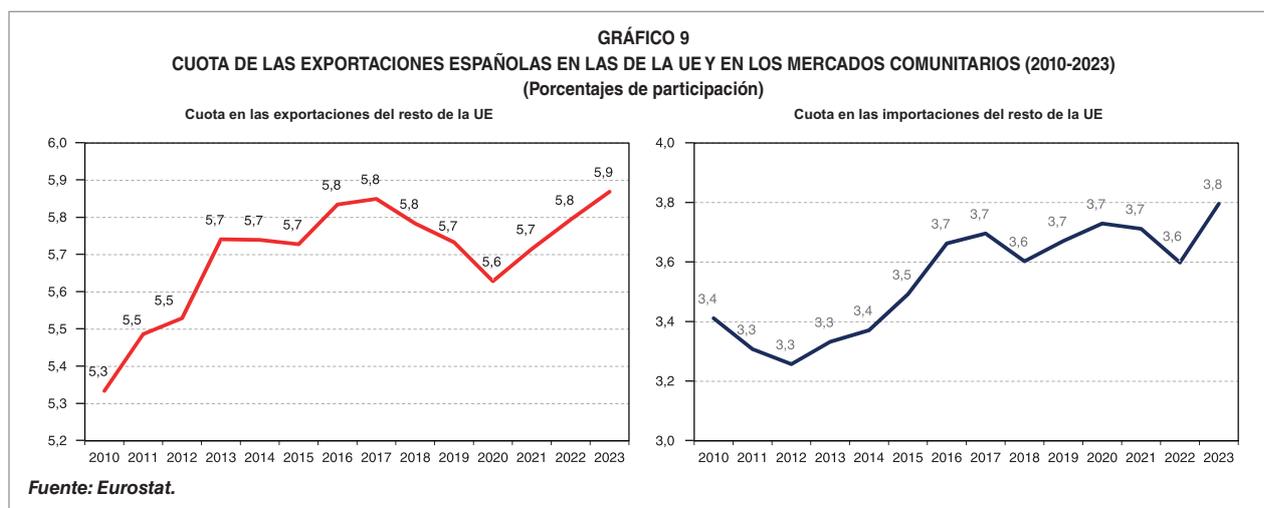
El aumento de la base exportadora viene acompañado por una mejora de la competitividad frente a los países de nuestro entorno y en nuestros principales mercados. En los últimos años las exportaciones españolas de bienes mantienen una tendencia de ganancia de competitividad, frente a las exportaciones del resto de los países de la UE en el conjunto de los mercados mundiales. También se observa una ganancia de competitividad de las exportaciones españolas, frente a las del resto del mundo en los mercados comunitarios.

El peso de las exportaciones de bienes españolas en las exportaciones del resto de países de la UE es un indicador de la competitividad de los bienes españoles en los mercados mundiales, frente a los bienes comunitarios. Como puede observarse en el Gráfico 9, entre 2010 y 2023 este indicador ha seguido una tendencia de crecimiento y se sitúa en la actualidad en el 5,9 %, frente al 5,3 % registrado al principio del período.

La cuota de las exportaciones españolas en el conjunto de importaciones de bienes de la UE indica la capacidad de competir de nuestros exportadores en los mercados comunitarios, frente a los exportadores del conjunto del mundo. Este indicador también muestra una tendencia de crecimiento, desde el 3,4 % registrado en 2010 al 3,9 % correspondiente a 2023.

La positiva evolución de la competitividad de las exportaciones españolas, con relación a los países de nuestro entorno se apoya, entre otros factores, en una evolución favorable de la competitividad precio y coste. En términos generales, los indicadores de IPC relativos ▷

Por ello, se consideran poco representativas de la evolución de la base de empresas exportadoras y resulta conveniente introducir un umbral mínimo de exportación anual para aproximar mejor esta variable.



y de costes laborales unitarios relativos apuntan a menores tensiones inflacionistas y de costes. Pese a ello, los precios relativos de los productos exportados, aproximados por los índices de valor unitario, han seguido una tendencia de crecimiento, que ha sido compatible con la ganancia de cuotas de exportación ya analizada. Esta evolución sugiere una mejora de los márgenes empresariales relativos, o una orientación de las exportaciones hacia productos de mayor valor unitario que estaría reflejando ganancias en otros factores de competitividad, como la calidad, la imagen de marca o el carácter innovador de los productos (Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, 2023).

4.3. **Aumento del comercio asociado a la transición energética y digital**

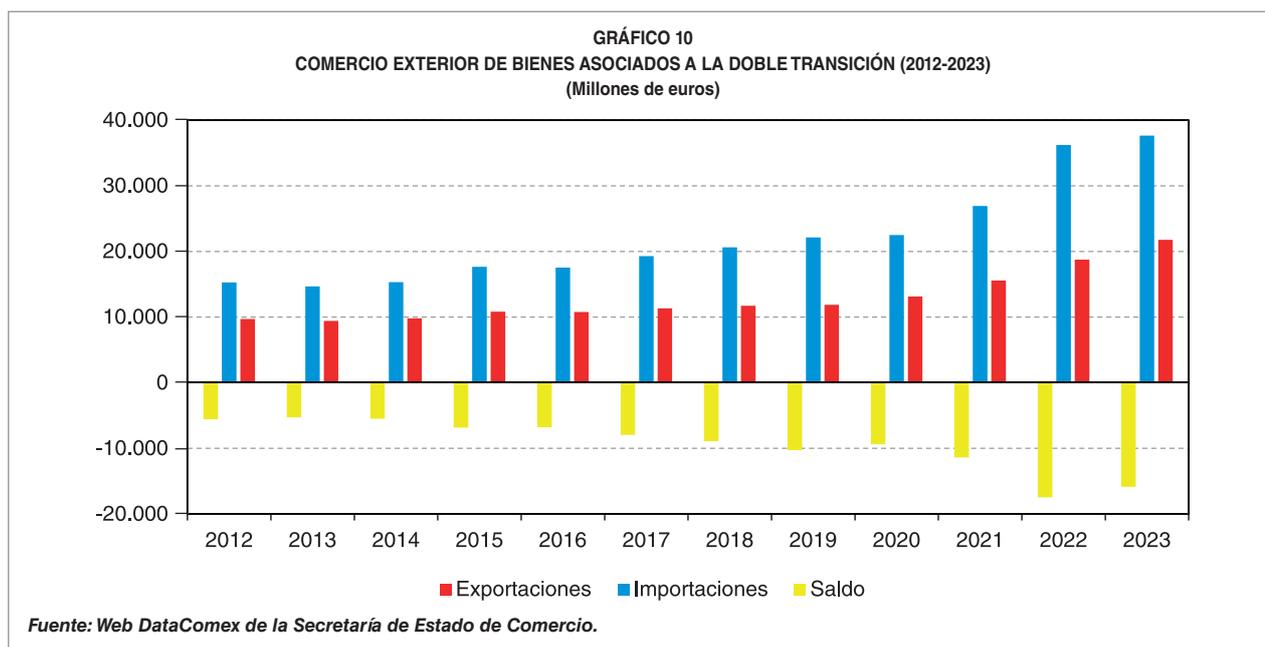
La doble transición energética y digital supone un reto y una oportunidad para el sector exterior. La evolución de la demanda mundial hacia productos relacionados con la doble transición supone la apertura de nuevas oportunidades para las empresas exportadoras, al tiempo que exige una notable capacidad de adaptación a

las nuevas exigencias del mercado. Adicionalmente, es preciso asegurar una provisión eficiente, geográficamente diversificada y segura de los bienes precisos para afrontar con éxito esta doble transición, lo que supone también un reto desde la perspectiva de la importación y de las políticas comerciales.

El comercio exterior de bienes asociados a la doble transición² presenta una tendencia de fuerte crecimiento, tanto en la vertiente exportadora como en la importadora. En 2023 esta tendencia se ha mantenido, si bien el crecimiento de las importaciones se ha desacelerado, lo que ha facilitado una contención del déficit comercial que presenta España en este tipo de bienes (Gráfico 10).

Esta desaceleración se ha visto favorecida por la moderación de las importaciones de células fotovoltaicas y ordenadores, mientras que han continuado aumentando con intensidad las de coches eléctricos, baterías y móviles. En el caso de las exportaciones, destacan los aumentos de las correspondientes a coches ▷

² Selección de productos elaborada a partir de listas de la OCDE, Banco Mundial y Parlamento Europeo, que incluye: paneles fotovoltaicos, baterías de ion de litio, coches eléctricos, convertidores estáticos, teléfonos, y ordenadores. No es un listado exhaustivo, sino una selección realizada con fines ilustrativos. No se incluyen materias primas necesarias para la fabricación de productos asociados a la doble transición.



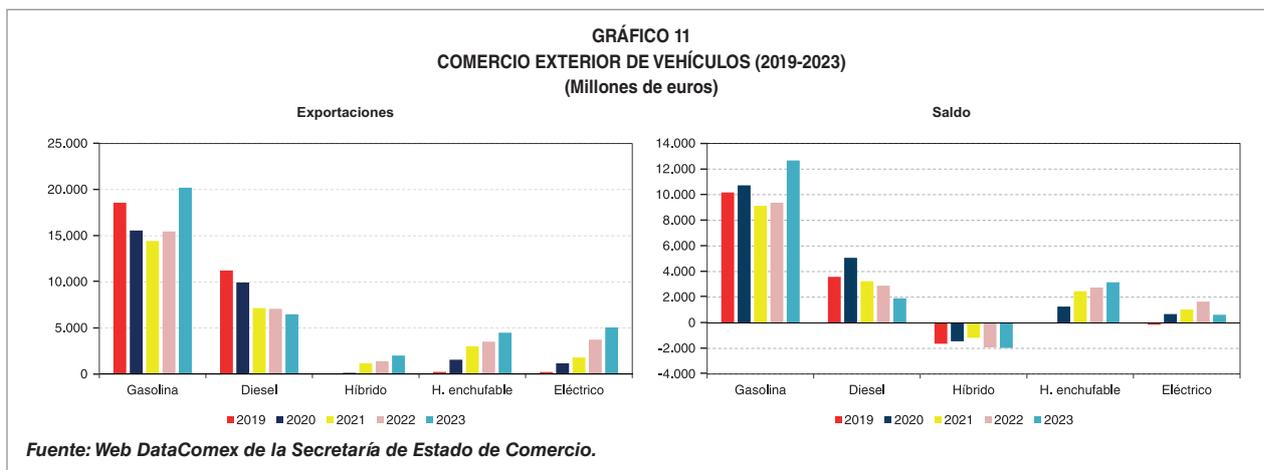
eléctricos y transformadores, destinadas principalmente a los mercados de Europa y Estados Unidos.

La adaptación de la industria productora y exportadora de vehículos al escenario que plantea la doble transición es, precisamente, uno de los retos que afronta el sector exterior español. Como se ha expuesto en el apartado 3, la recuperación de la exportación de vehículos en 2023 ha sido uno de los factores que ha coadyuvado a que el sector exterior continúe actuando como motor del crecimiento económico. Para que el sector continúe desempeñando este papel, es necesario que se adapte a los nuevos parámetros de la demanda mundial, lo que supone una reorientación de la industria hacia la producción y exportación de vehículos eléctricos.

Como se observa en el Gráfico 11, este cambio se está produciendo. La exportación de vehículos electrificados (eléctricos e híbridos enchufables) ha pasado de representar el 1,6 % del total en 2019 al 25,0 % en 2020. Sin embargo, las ventas al exterior siguen estando dominadas por los vehículos de gasolina (52,8 %) y,

en menor medida, diésel (16,9 %). La evolución del saldo comercial también revela que la ventaja competitiva española continúa centrada en los vehículos de combustión tradicionales. Es preciso, por lo tanto, seguir avanzando en la senda de adaptación de la industria automovilística iniciada en los últimos años.

En todo caso, la producción y exportación de vehículos terminados es sólo una parte de la cadena de valor del vehículo eléctrico, que debe atenderse en su integridad. China es, actualmente, el país más relevante en las distintas fases de esta cadena de valor, desde la extracción de minerales indispensables para su producción (como el litio, cobalto o níquel) hasta el montaje de vehículos. Destaca, en particular, su papel como productor y proveedor (en especial a la UE) de baterías y sus componentes. España y Bélgica son las principales vías de entrada de vehículos eléctricos chinos destinados a los mercados de la UE. China es un socio ineludible para progresar en el reto de la electrificación de los vehículos, pero es preciso definir una estrategia que reduzca la vulnerabilidad que puede resultar de una ▷



dependencia excesiva y garantice un terreno de juego equilibrado (Noriega Gómez, 2023).

Se trata, además, de una dependencia que es generalizada para otros productos asociados a la transición ecológica y digital y que no se produce sólo para el caso español, sino para el conjunto de la UE (Arjona *et al.*, 2023). Por ello, es aconsejable continuar progresando no sólo en las medidas de política industrial que pueden reforzar la autonomía estratégica de la UE, sino también en acuerdos comerciales que pueden atenuar este tipo de vulnerabilidades, mediante la diversificación de las importaciones y el reforzamiento de lazos con socios fiables (García-Hernán Ordóñez, 2023).

4.4. **Disrupciones en las cadenas globales de suministro: el impacto del mar Rojo**

Desde el inicio de la crisis sanitaria y durante la posterior reactivación de la actividad económica mundial, tuvieron lugar diversas disrupciones en las cadenas globales de suministro, que han puesto de manifiesto la existencia de vulnerabilidades. En buena medida, estas disrupciones estuvieron relacionadas con el tráfico internacional de mercancías por

vía marítima, afectando de forma asimétrica a las distintas modalidades de transporte, rutas, y precios de los fletes. En el artículo *Recuperación económica y problemas de abastecimiento: el papel de los fletes* (Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, 2021), se ofreció un análisis detallado de los problemas de abastecimiento en la fase de recuperación, tras la pandemia.

Estos eventos pusieron de manifiesto la importancia del buen funcionamiento de las cadenas globales de suministro para la actividad económica. En años más recientes, los conflictos geopolíticos están dando lugar a nuevas perturbaciones en su funcionamiento. El más reciente de estos conflictos es el que afecta al tráfico marítimo efectuado a través del mar Rojo, ante los ataques *hútíes* a buques que atraviesan el estrecho de Bab-el Mandeb para acceder al canal de Suez.

El canal de Suez es una vía de comunicación para el tráfico marítimo entre Asia y Europa que absorbe en torno al 5 % del tráfico mundial. Es una ruta importante tanto para portacontenedores, como para buques de granel y petroleros. La alternativa de desviar el tráfico por el cabo de Buena Esperanza alarga las distancias y tiempos de viaje en porcentajes que pueden estimarse en torno al 50 % para la ▷

ruta Shanghai-Valencia o el 127 % para la ruta Mundra-Barcelona (González-Laxe, 2024).

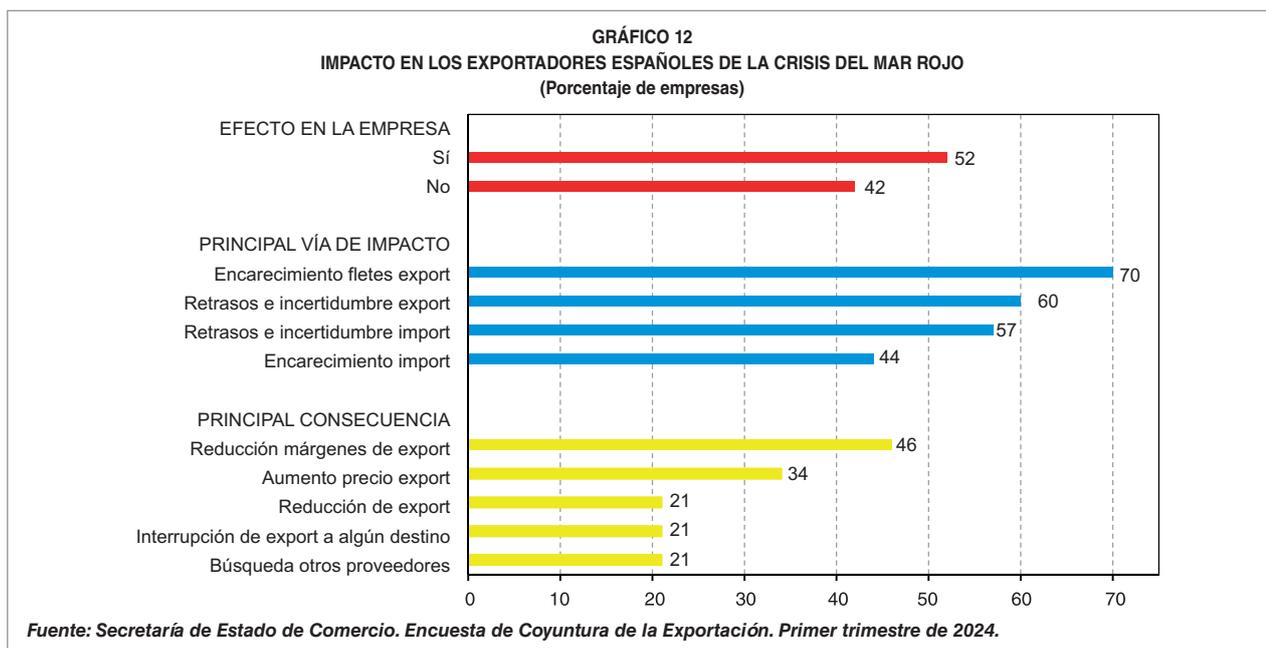
Al margen del impacto directo en el coste de los fletes, que está siendo menos intenso que el registrado en la recuperación de la actividad tras la pandemia, la crisis del mar Rojo está afectando a los exportadores españoles por otras vías. La Encuesta de Coyuntura de la Exportación que realiza la Secretaría de Estado de Comercio ha incluido un módulo en el primer trimestre de 2024 para valora el impacto en los exportadores (Gráfico 12).

La encuesta se realiza a exportadores regulares que venden al exterior más de 30.000 euros anuales, lo que supone en torno al 90 % de la exportación española de bienes. La mayor parte de las empresas encuestadas (52 %) manifiestan que la crisis del mar Rojo ha tenido algún efecto en su actividad. Las principales vías de impacto son el encarecimiento de los fletes de exportación (para el 70 % de las empresas que indican haber percibido un impacto), junto con los retrasos e incertidumbres en la exportación (60 %). Pero son también importantes los efectos percibidos a través de las

importaciones que realizan estas empresas, donde destacan los retrasos e incertidumbres (57 %) y se aprecia también un encarecimiento de las importaciones (44 %).

Las consecuencias que están teniendo que afrontar los exportadores son variadas. La reducción de márgenes de exportación (46 % de las empresas) es la más extendida, frente a la alternativa de repercutir, total o parcialmente, los incrementos de coste al precio (34 %). En menor porcentaje, algunas empresas han tenido que reducir exportaciones, interrumpir exportaciones a algún destino, o buscar nuevos proveedores para sustituir importaciones.

En definitiva, el actual escenario de tensiones geopolíticas supone riesgos para el correcto funcionamiento de las cadenas globales de suministro. Estos riesgos no sólo están relacionados con las tensiones que afectan directamente a los países de origen de nuestras importaciones o de destino de nuestras exportaciones, sino que también se asocian a las rutas comerciales, en particular a las marítimas. La identificación del valor estratégico de estas rutas, de los puntos más sensibles ▷



para nuestro tráfico de mercancías, y de las posibles alternativas son elementos que deben incorporarse en las estrategias de las empresas y en las políticas públicas de apoyo a la internacionalización.

5. Conclusiones

El sector exterior español está ejerciendo un papel de impulso a la actividad económica. Este comportamiento refleja un cambio estructural y cultural observado a partir de la Gran Recesión de 2008 y se sustenta en fortalezas acumuladas desde entonces. Entre estas fortalezas destacan: el aumento de la apertura de la economía española al exterior, la ampliación de la base de empresas que exportan de forma regular, el fuerte crecimiento de la exportación de servicios no turísticos –uno de los sectores con mayores perspectivas de desarrollo para los próximos años–, y la competitividad de la economía española frente a los países de nuestro entorno.

En el escenario de crecimiento moderado, pero sostenido, de la economía y el comercio mundiales previsto para los próximos años, el sector exterior español debe continuar desempeñando este papel, para que el crecimiento de nuestra economía sea sostenible. Cumplir este objetivo implica que el sector exterior debe reforzar la capacidad de adaptación a un entorno cambiante que se pondrá de manifiesto en los próximos años.

En particular, se precisa una orientación de las empresas internacionalizadas y de los instrumentos de apoyo a la internacionalización al reto que supone la transición ecológica y digital. Los datos más recientes confirman el dinamismo del comercio internacional de los productos más directamente vinculados a ambas

transiciones, pero se detectan también potenciales vulnerabilidades asociadas a la concentración geográfica de las importaciones que es preciso abordar. Las políticas comerciales pueden desempeñar un papel importante en este proceso, contribuyendo a diversificar las regiones de aprovisionamiento y a reforzar los lazos con proveedores fiables.

Los conflictos y tensiones geopolíticas suponen riesgos adicionales que pueden reflejarse no sólo en los mercados de origen y destino del comercio, sino también en las rutas por las que este transita. El conflicto del mar Rojo es el caso más reciente. Las estrategias empresariales y las políticas públicas deben adaptarse también a este escenario, evaluando el carácter estratégico de las rutas y las posibles vías, fuentes de aprovisionamiento o mercados de destino alternativos.

Bibliografía

- Arjona, R., Connell, W., & Herghelegiu, C. (2023). Una metodología actualizada para detectar las dependencias estratégicas de la UE. *ICE, Revista de Economía*, (930). <https://doi.org/10.32796/ice.2023.930.7565>
- Fondo Monetario Internacional. (2024). *World Economic Outlook. Steady but Slow: Resilience amid Divergence. April 2024*. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/04/16/world-economic-outlook-april-2024>
- García-Hernán Ordóñez, O. (2023). Dependencia exterior y acuerdos comerciales con América Latina. *ICE, Revista de Economía*, (930). <https://doi.org/10.32796/ice.2023.930.7573>
- González-Laxe, F. (2024). *Vulnerabilidad de los choke points oceánicos e implicaciones económicas del conflicto en el mar Rojo* [Artículo para publicar]. *Boletín Económico de ICE*, (3170). ▷

Instituto Nacional de Estadística. (2024). *Contabilidad Nacional Trimestral de España. Cuarto trimestre 2023* [Nota de prensa]. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736164439&menu=ultiDatos&dp=1254735576581

Noriega Gómez, A. (2023). La integración de las empresas chinas en la cadena de valor del sector de automoción europeo: Oportunidades de colaboración. *Boletín Económico de ICE*, (3161-3162). <https://doi.org/10.32796/bice.2023.3161-3162.7650>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024). *OECD Economic Outlook, Interim Report February 2024: Strengthening the Foundations for Growth*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/0fd73462-en>

Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. (2021). Recuperación económica y problemas de abastecimiento: el papel de los fletes. *Boletín Económico de ICE*, (3141). <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3141.7326>

Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. (2023). La competitividad de las exportaciones españolas entre 2010 y 2022. *Boletín Económico de ICE*, (3155). <https://doi.org/10.32796/bice.2023.3155.7549>

Páginas web

Banco de España. Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. <https://www.bde.es/web-es/estadisticas/otras-clasificaciones/publicaciones/boletin-estadistico/capitulo-17.html>

Eurostat. Data Browser. Exports of goods and services in % of GDP. <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TET00003/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=82c994c0-93ff-412d-9247-377fdf06623a>

Fondo Monetario Internacional. World Economic Outlook. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>

Fondo Monetario Internacional. World Economic Outlook Databases. <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending>

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. DataComex. Estadísticas de comercio exterior de bienes de España y la UE. <https://datacomex.comercio.es/>

Secretaría de Estado de Comercio. Encuesta de Coyuntura de la Exportación. https://comercio.gob.es/ImportacionExportacion/Informes_Estadisticas/Paginas/Encuesta-de-coyuntura.aspx

José Luis Rodríguez*
Lara Tobías Peña*
Alfonso Camba*

POLÍTICAS DE OFERTA E INFLACIÓN

Reformas procompetitivas para estabilizar los precios y proteger el poder adquisitivo

Partiendo de la guía de la CNMC (2023a) *Competencia frente a la inflación. Cómo la competencia y la regulación eficiente ayudan a proteger el poder adquisitivo de los consumidores*, se revisa el estado del conocimiento sobre la utilidad de las políticas de oferta para combatir la inflación y dar impulso al poder adquisitivo. La conclusión es que contar con mercados eficientes y competitivos puede ayudar a moderar los precios y la inflación gracias al incentivo a bajar precios y, también, al fomento de una producción más extensa y eficiente, mayor capacidad de adaptación a *shocks* y la contención de los efectos de segunda vuelta. Además, al impulsar el crecimiento, el empleo, los salarios y la innovación, junto con la igualdad de oportunidades en los mercados y las mejoras en la calidad y sostenibilidad de los servicios públicos, se contrarrestan la erosión del poder adquisitivo y del bienestar que causa la inflación.

Palabras clave: poder adquisitivo, precios, inflación, regulación, competencia.

Clasificación JEL: D30, D41, E31, K21, L44, O47.

1. Introducción

Tras dos años de fuertes subidas de precios, en los últimos meses la inflación ha remitido en el conjunto de economías avanzadas. Las políticas de demanda, en particular la monetaria, han sido la herramienta principal para

controlar las alzas de precios. No obstante, cabe preguntarse qué otras políticas pueden resultar útiles frente a un contexto inflacionario, con capacidad de contribuir a estabilizar los precios y a combatir la erosión del poder adquisitivo.

Entre ellas se encuentran las políticas de oferta. Estas políticas tratan de solucionar problemas relacionados con la producción, con el objeto de impulsar una economía más sólida, dinámica y flexible, que proporcione progreso, estabilidad y prosperidad. A tal fin, se debe combinar un marco regulatorio eficiente, ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado en la Subdirección de Estudios e Informes. Departamento de Promoción de la Competencia de la CNMC.

Las opiniones del artículo pertenecen a los autores y no representan necesariamente la posición de la institución en donde trabajan.

Versión de marzo de 2024.

<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3169.7740>

que facilite la inversión, la innovación y, en general, la actividad productiva, con un elevado nivel de competencia, que aliente a los productores a esforzarse y mejorar.

La cuestión que trata el presente artículo es cómo estas políticas de oferta, en concreto, el impulso a la competencia y a la eficiencia regulatoria, pueden ser una herramienta muy útil para ayudar a moderar la inflación y proteger la capacidad de compra de los ciudadanos. Para ello, revisaremos el contenido de la guía recientemente publicada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC, 2023a) llamada *Competencia frente a la inflación. Cómo la competencia y la regulación eficiente ayudan a proteger el poder adquisitivo de los consumidores*. En ella se presenta, en 16 puntos, el estado del conocimiento de la ciencia económica sobre el efecto que tiene contar con mercados eficientes y competitivos sobre el nivel de precios, la inflación y el poder adquisitivo.

Así, en el presente artículo, partiendo de la citada guía, exponemos en un primer apartado el efecto moderador que tienen los mercados eficientes y competitivos sobre el nivel de precios y, en un segundo apartado, sus beneficios para contener la inflación¹. Finalmente, en el tercer apartado se revisa cómo las políticas en favor de mercados eficientes y competitivos impulsan la actividad económica y contrarrestan pérdidas del poder adquisitivo, beneficiando a toda la ciudadanía, incluyendo a los colectivos con menores ingresos.

2. Más competencia y regulación eficiente para moderar el nivel de precios

La literatura sobre la materia ha investigado con especial énfasis la influencia que tienen la competencia y regulación eficiente sobre el nivel de precios. Generalmente estudian lo que sucede en un sector específico tras un cambio o reforma con el objetivo de identificar el impacto de esa modificación. Los resultados de las investigaciones en general coinciden en señalar que las reformas procompetitivas logran, entre otros beneficios, moderar el nivel de precios².

La explicación de este resultado es conocida: cuando un mercado es competitivo y cuenta con un marco regulatorio eficiente la presión de la competencia hará que las empresas tengan que esforzarse y mejorar sus ofertas. Tratarán de innovar, de reducir sus costes y de ganar eficiencia. No se demorarán innecesariamente a la hora de mejorar sus procesos, introducir innovaciones o invertir y, además, deberán considerar los intereses y opiniones de los consumidores, ya que, de lo contrario, podrían perder clientela e incluso ver peligrar su negocio. Lo anterior procura muchos beneficios para la economía y la sociedad, incluyendo que el mercado ofrecerá productos más baratos³.

Un ejemplo reciente y destacado sobre los beneficios de la competencia sobre el nivel de precios se encuentra en la liberalización del ferrocarril de alta velocidad en España. En concreto, la CNMC elaboró en 2019 un estudio sobre la liberalización del transporte de viajeros ▷

¹ Sobre la distinción entre nivel de precios e inflación se puede señalar que, como sucede con distancia y velocidad, son conceptos ligados pero diferentes. El primero hace referencia a los precios registrados en un momento y lugar dado para un grupo concreto de bienes, el cual puede ser más o menos amplio, mientras que el segundo se refiere a la tasa de variación del conjunto general de precios a lo largo del tiempo.

² Se puede consultar una amplia revisión de la literatura sobre esta cuestión en la guía de la CNMC *Competencia frente a la inflación* (CNMC, 2023a).

³ Una descripción más detallada del conjunto de los beneficios de la competencia se puede encontrar en la *Guía sobre los beneficios de la competencia para los consumidores* (CNMC, 2021) o en la propia guía *Competencia frente a la inflación* (CNMC, 2023a).

por ferrocarril (CNMC, 2019a). En él se plantearon múltiples reformas que, en gran medida, se adoptaron para lograr una liberalización exitosa del tren de alta velocidad. En mayo de 2021 se inició la apertura del mercado. Los datos de los corredores en donde la competencia se incorporó primero (Madrid-Barcelona y Madrid-Valencia) muestran que los precios han caído desde 11-13 céntimos por viajero y kilómetro antes de la apertura a 7-8 céntimos dos años después, lo que supone una bajada de precios de entre el 25 % y el 45 % (CNMC, 2023b)⁴.

Otro ejemplo del ámbito del transporte sobre el potencial de las reformas es el autobús interurbano, una actividad que en España cuenta con margen para elevar su nivel de competencia. La CNMC publicó un estudio sobre este medio de transporte planteando numerosas reformas para mejorar su funcionamiento (CNMC, 2022a). El estudio recopila diversas investigaciones que apuntan a que la introducción de competencia puede facilitar billetes más baratos, mayores frecuencias, nuevas rutas y más calidad de la oferta⁵. Entre ellos, se puede destacar el análisis de Fageda y Sansano (2018), que analizan las rutas entre las diez ciudades más pobladas de varios países europeos y, a partir de esa información, documentan que las tarifas/km en el transporte en autobús interurbano en España son un 12 %, 17 %, 23 %, 23 % y 36 % superiores a las tarifas de Reino Unido, Suecia, Alemania, Francia e Italia, respectivamente, países en donde sí hay competencia. Y no es imprescindible acudir a comparativas internacionales, también en España se observa una mejor conducta en las escasas rutas en donde

existe una cierta competencia. En concreto, García Crespo (2009) calcula que los precios son entre un 25 % y un 50 % menores en las concesiones donde existió concurrencia en las licitaciones (por ejemplo, Madrid-Pamplona, Madrid-Logroño, San Sebastián-Vitoria o San Sebastián-Bilbao).

Por otra parte, hay estudios que analizan lo contrario: el efecto perjudicial de la falta de competencia sobre los precios. Smuda (2014) documenta que en 191 mercados cartelizados y, por tanto, sin competencia, se estimó un sobreprecio promedio del 20 %. Connor (2014) revisa más de 700 estudios y resoluciones judiciales sobre cárteles, y obtiene un sobreprecio medio del 23 %, con casos en donde los sobreprecios alcanzan el 60 % - 80 %. Por su parte, Connor y Bolotova (2006), a partir de una base de datos internacional con 125 años de cárteles, calculan un sobreprecio medio del 29 % a causa de esa falta de competencia. Por último, en el proyecto de análisis *ex post* del impacto económico de las recomendaciones realizadas por la CNMC en sus actuaciones de promoción de la competencia (CNMC, 2022b) se establece, a partir de la literatura sobre la materia, una reducción de precios del 5 % como referencia sobre el efecto que tiene el incremento de la mejora de la competencia. Esta cifra supone una aproximación conservadora a tenor de lo que recoge la literatura sobre la materia.

Por tanto, efectivamente, todas estas estimaciones y, en general, la literatura sobre la materia, muestran un consenso muy amplio: apostar por la competencia y la regulación eficiente facilita la moderación del nivel de precios.

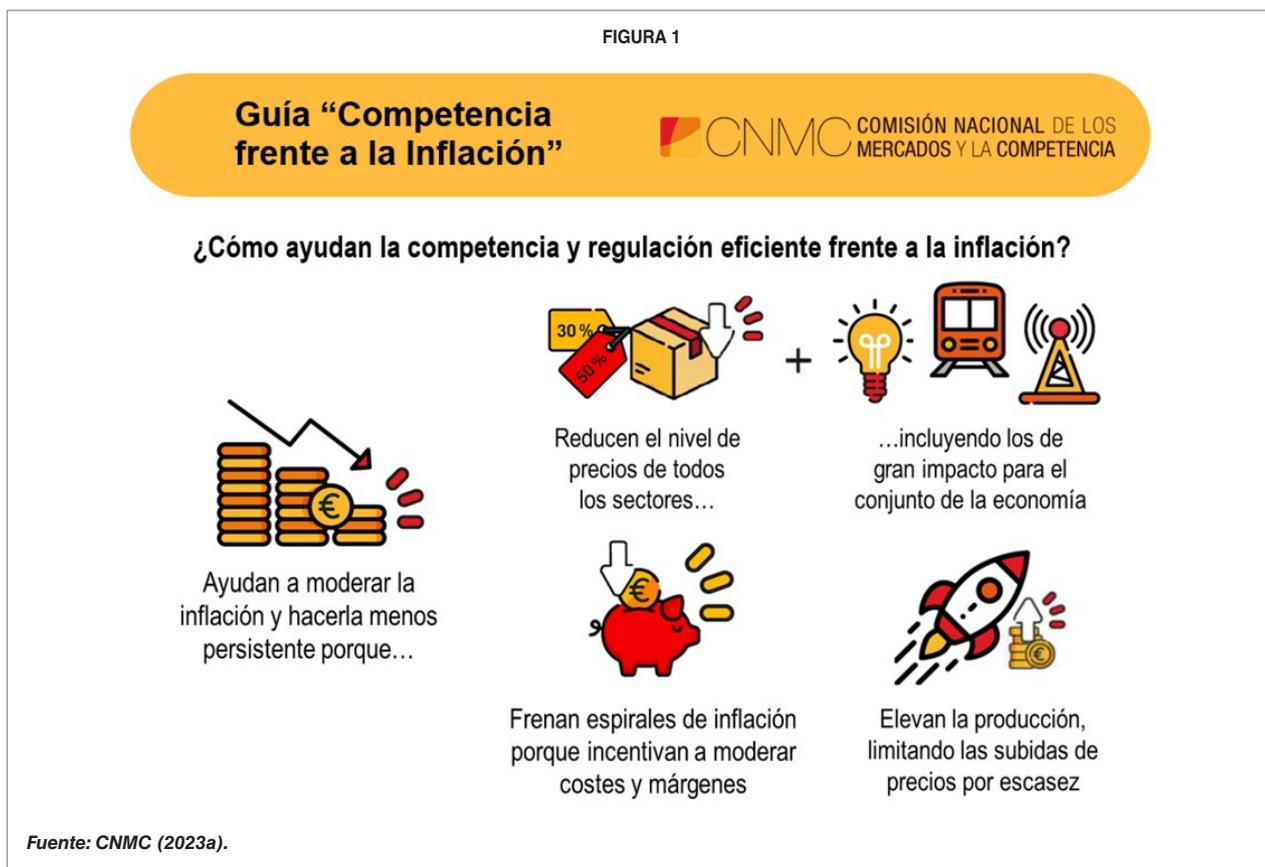
3. Más competencia y regulación eficiente para contener la inflación

Respecto a la investigación y literatura académica enfocada a la inflación, esta coincide ▷

⁴ Nota de prensa de la CNMC del 2 de octubre de 2023: *La alta velocidad española batió su récord histórico de viajeros en el segundo trimestre impulsada por la competencia entre compañías*.

⁵ Ver, entre otros, Dürr y Hüschelrath (2015), Autorité de Régulation des Transports (2020), Gremm (2018), Beria y Bertolin (2019) o Delgado Cubillo *et al.* (2023).

FIGURA 1



en apuntar que mejorar la regulación y el nivel de competencia ayuda a moderar el ritmo de las alzas de precios. De dicha literatura se puede destacar una investigación que publicó el Banco Central Europeo (BCE) (Przybyla y Roma, 2005) que analiza el vínculo entre competencia e inflación en países de la UE. Concluye que un mayor nivel de competencia reduce la inflación durante un periodo largo de tiempo. El Banco Central de Austria también publicó una investigación (Janger y Schmidt-Dengler, 2010) en la que parten de 15 países entre 1991 y 2005 para estudiar la relación entre competencia e inflación, alcanzando un resultado similar al anterior: observan una relación inversa y significativa entre estos elementos que, por lo tanto, apunta a que mayores niveles de competencia moderan la inflación, especialmente en el corto y medio plazo.

Y, ¿por qué es útil contar con mercados eficientes y competitivos para atenuar la inflación? Hay tres motivos principales: en primer lugar, la propia rebaja del nivel de precios modera las presiones inflacionistas; en segundo lugar, el freno a la traslación de las alzas de costes a los precios, así como la contención de los márgenes y de los efectos de segunda vuelta⁶ también mitigan las alzas de precios; y, tercero, el aumento del potencial de producción y alivio de cuellos de botella puede aplacar problemas de escasez y, de esta manera, rebajar la presión sobre los precios. En los siguientes subapartados se examinan estos tres aspectos. ▶

⁶ Los efectos de segunda vuelta son subidas en cascada de salarios, costes y precios que se retroalimentan entre sí creando una espiral inflacionista.

3.1. Reducción del nivel de precios

La reducción del nivel de precios (descrita con mayor detalle en el apartado anterior) puede atenuar las presiones inflacionistas. Si bien la bajada en el nivel de precios de uno o varios sectores no siempre se traduce en una minoración del ritmo de subida del conjunto de precios de una economía, en muchos casos sí puede tener este efecto. Esto sucede particularmente cuando el abaratamiento ocurre en sectores que juegan un papel estructural en la economía como, por ejemplo, la energía o el transporte. En ese caso, el alivio de costes que disfrutarán otras actividades puede otorgar margen para moderar precios y, si hay competencia, las empresas además se verán empujadas a aprovechar dicho margen y abaratar sus productos.

3.2. Freno a costes, márgenes y a los efectos de segunda vuelta

Los mercados eficientes y competitivos ayudan a contener la inflación al ejercer una presión a la baja sobre la traslación de costes a precios y sobre los márgenes. De esta forma, frenan el alcance de los efectos de segunda vuelta. Entre los estudios que investigan esta cuestión, se pueden destacar el publicado por la Reserva Federal estadounidense en 2022 (Bräuning *et al.*, 2023), que muestra que el alza del nivel de concentración en Estados Unidos registrado desde 2005 ha dado lugar a un incremento del 25 % de la traslación de los *shocks* de costes a los precios, lo cual amplifica las presiones inflacionistas y los efectos de segunda vuelta. Por otra parte, Correa-López *et al.* (2014) analizan 20 países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos)

durante un periodo largo de tiempo, de 1961 a 2006, y hallan que la inflación responde menos a variaciones de precios de bienes importados en aquellas naciones con menores barreras a la competencia. Esto se debe a que, cuando hay más competencia, las empresas tienden más a ajustar sus márgenes y sus beneficios en vez de aumentar sus precios.

3.3. Reducción de la escasez mediante el impulso a la producción y la mitigación de cuellos de botella

La aparición de problemas de escasez o de cuellos de botella es menor en aquellas economías que cuentan con mercados eficientes y competitivos. Estos cuellos de botella evitables pueden tener naturaleza estructural o pueden ser transitorios, fruto de algún *shock*. Su consecuencia es que fomentan la reducción de la oferta, de forma transitoria o estructural, lo que puede dar lugar a mayores presiones inflacionistas. Por el contrario, una economía eficiente y competitiva tendrá mayor potencial de producción y una mejor capacidad de adaptación ante *shocks* o cambios, todo lo cual ayudará a reducir contratiempos en la economía, incluyendo las presiones inflacionistas. Muchas autoridades económicas y académicos, como De Grauwe y Ji (2020) o el presidente del Banco de Pagos Internacionales, Agustín Carstens (2022), han defendido esta idea, apuntando a que la competencia y la regulación eficiente facilitan la consecución de los objetivos de estabilidad en la actividad económica y en los precios. Es más, algunas instituciones han elaborado estimaciones concretas. Por ejemplo, un estudio publicado por el Banco de Italia (Cecioni, 2010), tomando datos de EE. UU., concluye que un incremento de la competencia ▷

fruto de un alza de un 10 % de las empresas activas moderaría en un 1,4 % la cifra de inflación estadounidense. Otro estudio más reciente también publicado por el Banco de Italia (Ciapanna *et al.*, 2020) estima los efectos que tuvieron algunas reformas estructurales aplicadas en Italia hace una década. La conclusión apunta a que reforzaron la economía del país en numerosos aspectos, entre los que se incluye una moderación inflacionaria de largo plazo que llegó a suponer una minoración de la cifra de inflación en un 0,5 % anual. Como otro ejemplo, el entonces presidente del BCE, Mario Draghi, presentó en 2015 un análisis que indicaba que la adopción de una batería de reformas estructurales en la eurozona podría recortar la inflación anual durante varios años, con un máximo del 1 % de reducción interanual (Draghi, 2015). Todos estos análisis parten de una etapa en la que las cifras de inflación eran muy reducidas y, por lo tanto, no es impensable suponer que en escenarios de mayor inflación el impacto de las citadas medidas podría ser incluso superior.

3.4. La apertura internacional, otra fórmula para mejorar la competencia y aplacar la inflación

No solo las reformas a nivel doméstico ayudan a frenar la inflación. También pueden contribuir a ese objetivo las medidas de apertura comercial, ya que incrementarán la presión competitiva del exterior. Esto podrá impulsar la eficiencia doméstica y, entre otros efectos, moderar las presiones inflacionistas. La literatura académica ha investigado sobre la materia, documentando la existencia de dichos beneficios. Por ejemplo, Guerrieri *et al.* (2010) observan que la competencia internacional moderó

la inflación en EE. UU. en un 2 % anual en los años 90 respecto a la década anterior, lo que supone la mitad de la caída inflacionaria registrada en Estados Unidos entre esos periodos. Camba Crespo *et al.* (2022), analizando 15 economías avanzadas entre 1994 y 2017, alcanzan una conclusión similar: un aumento de la competencia del exterior reduce el poder de mercado de las empresas domésticas y ayuda a frenar las presiones inflacionistas. Por último, Hufbauer *et al.* (2022) han estimado que reducir los aranceles promedio en EE. UU. en un 2 % moderaría la inflación anual en torno a un 1,5 %, del cual un 1,3 % se debería a la mejora de la eficiencia doméstica fruto de los beneficios de la presión competitiva y el resto a la reducción directa de costes para consumidores y empresas al poder acceder a productos exteriores a precios más bajos.

La apertura internacional, frente a la alternativa del proteccionismo, ofrece otros beneficios añadidos (más detalles sobre esto en CNMC, 2017). Entre otros, fomentar la eficiencia de las empresas domésticas las hace más competitivas y, por tanto, exitosas en el plano internacional. Asimismo, la presencia en el mercado internacional facilitará que incorporen las nuevas ideas y avances tecnológicos que surjan en otros lugares del mundo, promoviendo el progreso del país. Sobre el alcance de estos beneficios existen estimaciones en la literatura académica: por ejemplo, para el caso español, Campos *et al.* (2014) calcularon que la adhesión a las Comunidades Europeas en 1986 facilitó que la renta per cápita de 2014 fuera un 14 % más elevada de lo que hubiera sido de no haber entrado. Así pues, abrirse al exterior puede ayudar a moderar los precios y, además, promueve que la economía doméstica sea más competitiva y que progrese a mayor ritmo. ▷

4. Competencia y regulación eficiente para impulsar el poder adquisitivo

La inflación reduce el poder adquisitivo de los ciudadanos, erosionando su calidad de vida. Las políticas de demanda que se aplican para combatirla también pueden mermar la capacidad de compra de la población. En este escenario, es recomendable actuar por el lado de la oferta, ya que las medidas que impulsen mercados eficientes y competitivos pueden ayudar a recuperar el poder de compra y el bienestar de la ciudadanía. Esto sucede al mejorar las condiciones de consumo, promover aumentos del empleo y subidas salariales, facilitar la igualdad de oportunidades en los mercados y ayudar a mejorar la calidad y sostenibilidad de los servicios públicos. A continuación, revisamos con mayor detalle estos efectos.

En primer lugar, el beneficio más inmediato para los ciudadanos es la mejora de las condiciones de consumo. Además de mejores precios, habrá un aumento de las variedades y las calidades y, en general, mayor atención de las empresas a sus clientes. Todo esto facilitará que le cunda más su presupuesto a la ciudadanía.

Por otro lado, una economía más eficiente y competitiva promoverá la creación de empleo y la mejora salarial. Sobre esto, los estudios recientes indican que el deterioro de la competencia se relaciona con la caída del peso de los sueldos, una mayor desigualdad salarial y menor dinamismo en el mercado de trabajo (Eeckhout, 2021). Por ejemplo, Marinescu *et al.* (2021) utilizando datos franceses, observan que un aumento del 10 % del nivel de concentración en la demanda del mercado laboral (es decir, una minoración de empresas que contratan) reduce la contratación un 3,2 % y los salarios en ►

FIGURA 2

Guía “Competencia frente a la Inflación”

CNMC COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADOS Y LA COMPETENCIA

¿Cómo protegen la competencia y regulación eficiente el poder adquisitivo y favorecen la equidad?



Protegen el poder adquisitivo de todos, especialmente de los hogares de menor renta, porque...



Reducen los precios, aumentan la variedad y calidad



Impulsan más empleo y mejores salarios



Facilitan la igualdad de oportunidades en los mercados



Mejoran las políticas y servicios públicos

Fuente: CNMC (2023a).

un 0,5 %. Por otra parte, Azar *et al.* (2020) llegan a un resultado parecido: examinan la situación en EE. UU. y concluyen que existe una relación inversa entre concentración empresarial y salarios, de tal manera que cuanto mayor es la concentración, menores son los salarios. Las instituciones internacionales han llegado a conclusiones similares (ver, por ejemplo, OCDE, 2018), señalando que las políticas procompetitivas, además de aumentar la productividad, también promueven que estos aumentos se trasladen a subidas salariales. Un elemento anticompetitivo y dañino para los trabajadores son los acuerdos entre empresas para no «quitarse» mutuamente empleados, los cuales son conocidos como acuerdos de no captación. En algunos países están muy extendidos: la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos (Federal Trade Commission, 2023) estima que unos 30 millones de empleados en EE. UU. están sujetos a estas cláusulas y, sobre su impacto, calcula que su eliminación aumentaría los ingresos de los trabajadores estadounidenses en cerca de 300.000 millones de dólares, unos 2.000 dólares anuales por trabajador estadounidense, o 10.000 por cada trabajador afectado por este tipo de cláusulas.

Las empresas y emprendedores, por su parte, también se ven perjudicados si el mercado tiene barreras innecesarias que les dificultan o impiden su actividad. Así, cuando existen esas barreras, los incumbentes están protegidos frente a aquellas empresas capaces de amenazar su dominio mediante nuevas propuestas. Dichas barreras, por tanto, causan una desigualdad de oportunidades, al privilegiar a las empresas ya instaladas, limitando la posibilidad de lanzar nuevas ideas, ofertas y productos, invertir e innovar, lo cual perjudicará el crecimiento y el progreso de una economía. A consecuencia de lo anterior, las autoridades de competencia y los organismos internacionales,

como la OCDE, defienden la importancia de mantener un terreno de juego equilibrado entre empresas, o la «neutralidad competitiva»⁷. Su finalidad es que la competencia se fundamente sobre el mérito de las empresas a la hora de generar valor añadido y ofrecer productos competitivos e innovadores, y no en la existencia de barreras innecesarias que ahoguen la actividad de otras empresas.

La competencia también beneficia al sector público, al facilitar que pueda aprovisionarse con mejores precios y mayor calidad. De esta forma, podrá ofrecer mejores servicios públicos a un menor coste, posibilitando mejoras en su labor y en el bienestar de la población y aumentando la sostenibilidad de las cuentas públicas. Por ejemplo, en el Estudio de la CNMC (2019b) *Radiografía de los procedimientos de contratación pública* se calcula que las Administraciones públicas españolas podrían haber ahorrado al menos 1.700 millones de euros entre 2012 y 2016 si se hubieran utilizado más los procedimientos competitivos. Por otra parte, Domberger y Jensen (1997) estimaron que la mejora de los procesos de licitación puede abaratar las compras públicas en un promedio del 20 % sin comprometer la calidad.

Las reformas de oferta procompetitivas benefician al conjunto de la población, incluyendo a los más vulnerables (más sobre esto en Tobías Peña y Camba Crespo, 2021). También existen estimaciones sobre esta cuestión. Por ejemplo, Ennis *et al.* (2019) estudian 8 economías avanzadas, entre las que se halla España, para documentar que la existencia de poder de mercado reduce al menos un 11 % la riqueza del 20 % de la población con menores ingresos. ▷

⁷ Más sobre neutralidad competitiva en <http://www.oecd.org/competition/competitive-neutrality.htm>. Asimismo, la OCDE ha adoptado recientemente una recomendación a sus miembros sobre esta materia, titulada Recommendation of the Council on Competitive Neutrality, disponible en OECD Legal Instruments (2021).

Así pues, las investigaciones académicas apuntan a que contar con mercados eficientes y competitivos protege el poder adquisitivo del conjunto de la ciudadanía, incluyendo particularmente a aquellos con menor nivel de renta.

5. Conclusiones

En la formación y evolución de los precios intervienen factores tanto de demanda como de oferta. Por lo tanto, para combatir la inflación, resulta de utilidad acompañar las medidas de demanda y las de política monetaria, con actuaciones por el lado de la oferta, en particular aquellas que promueven mejoras en el nivel de eficiencia y de competencia en los mercados. Estas medidas, además de ayudar en la estabilización de precios, tienen como beneficio añadido que impulsan la actividad económica y, de esta manera, contrarrestan los efectos negativos que tiene la inflación sobre el poder adquisitivo de los ciudadanos. Así, utilizando de forma complementaria medidas de demanda y de oferta, se alcanzarán los mejores resultados tanto en términos de estabilización de los precios como en lo que se refiere a la recuperación del poder adquisitivo.

La guía de la CNMC (2023a) *Competencia frente a la inflación* se centra en esta cuestión, revisando el estado del conocimiento sobre los efectos que tiene contar con mercados eficientes y competitivos a la hora de afrontar un contexto inflacionario. En dicha guía se alcanzan dos conclusiones, que nosotros hacemos propias. En primer lugar, contar con mercados eficientes y competitivos puede ayudar a moderar los precios y facilitar la labor de las autoridades económicas en su objetivo de controlar la inflación. Esto sucede gracias a que fomentan una oferta más extensa, una producción más

eficiente y mayores incentivos para las empresas a bajar sus precios fruto de la presión competitiva. Además, una economía más flexible, competitiva y eficiente contendrá mejor los efectos de segunda vuelta y podrá tener mayor capacidad de adaptación ante *shocks* sobre la estabilidad de precios y la actividad económica.

Segundo, las medidas a favor de mercados eficientes y competitivos pueden impulsar el crecimiento y contrarrestar posibles pérdidas de poder adquisitivo, en beneficio de todos, incluyendo particularmente a los colectivos de menor renta. Esto se debe a que incentivan el esfuerzo, la innovación, la competitividad internacional, la eficiencia y la productividad. Además, ayudan a que el crecimiento alcance a toda la población porque fomentan mejores condiciones de consumo, más empleos, igualdad de oportunidades y mejores servicios públicos.

En conclusión, en general, siempre es recomendable adoptar medidas de oferta para promover altos niveles de eficiencia y competencia en los mercados, lo cual puede ser aún más relevante cuando se afronte un contexto inflacionario. Esto se debe a que las políticas de oferta pueden hacer más efectivas y menos costosas las actuaciones contractivas de demanda para frenar la inflación. Además, sus efectos beneficiosos sobre el crecimiento o la capacidad de innovación se mantienen a largo plazo, siendo, por tanto, recetas muy recomendables para la consecución de una economía próspera y estable.

Bibliografía

Autorité de Régulation des Transports. (2020). *Rapport annuel sur le marché du transport par autocar et sur les gares routières en France en* ▷

2019. <https://www.utorite-transport.fr/rapports-etudes/juillet-2020-rapport-annuel-sur-le-marche-du-transport-par-autocar-et-sur-les-gares-routieres-en-2019/>
- Azar, J., Marinescu, I., Steinbaum, M., & Taska, B. (2020). Concentration in US labor markets: Evidence from online vacancy data. *Labour Economics*, 66. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2020.101886>
- Beria, P., & Bertolin, A. (2019). Evolving long-distance passenger services. Market concentration, fares and specialisation patterns in Italy. *Research in Transportation Economics*, 74, 77-92. <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2019.01.004>
- Bräuning, F., Fillat, J. L., & Joaquim, G. (2023). *Cost-Price Relationships in a Concentrated Economy* (Research Department Working Papers n.º 23-9). Federal Reserve Bank of Boston. <http://dx.doi.org/10.29412/res.wp.2023.09>
- Camba Crespo, A., García Solanes, J., & Torrejón Flores, F. (2022). La competencia exterior aplana la Curva de Phillips. *Revista de Economía Mundial*, (60), 295-327. <https://doi.org/10.33776/rem.v0i60.4962>
- Campos, N. F., Coricelli, F., & Moretti, L. (2014). *Economic Growth and Political Integration: Estimating the Benefits from Membership in the European Union Using the Synthetic Counterfactuals Method* (IZA Discussion Papers, n.º 8162). IZA Institute of Labor Economics. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2432446>
- Carstens, A. (2022, April 5). *The return of inflation* [Speech in the International Center for Monetary and Banking Studies]. Bank for International Settlements (BIS). <https://www.bis.org/speeches/sp220405.htm>
- Cecioni, M. (2010). *Firm Entry, Competitive Pressures and the US Inflation Dynamics*. (Working Paper n.º 773). Bank of Italy Temi di Discussione. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1788104>
- Ciapanna, E., Mocetti, S., & Notarpietro, A. (2020). *The effects of structural reforms: Evidence from Italy*. (Working Papers n.º 1303). Bank of Italy Temi di Discussione. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3746156>
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2017). *Documento de Reflexión sobre los beneficios derivados del comercio internacional y sus implicaciones en materia de competencia*. PRO/CNMC/002/17. <https://www.cnmc.es/expedientes/procnmc00217-bis>
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2019a). *Estudio sobre la Liberalización del Transporte de Viajeros por Ferrocarril*. E/CNMC/004/19. <https://www.cnmc.es/expedientes/ecnmc00419-0>
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2019b). *Radiografía de los procedimientos de contratación pública en España*. E/CNMC/004/18. <https://www.cnmc.es/expedientes/ecnmc00418>
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2021). *Guía sobre los beneficios de la competencia para los consumidores: preguntas y respuestas*. <https://www.cnmc.es/novedades/2021-04-19-guia-sobre-los-beneficios-de-la-competencia-para-los-consumidores-preguntas-y>
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2022a). *Estudio sobre el transporte interurbano de viajeros en autobús*. E/CNMC/006/19. <https://www.cnmc.es/expedientes/ecnmc00619>
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2022b). *Análisis ex post de las actuaciones de promoción de la competencia y unidad de mercado (2013-2019)*. <https://www.cnmc.es/evaluacion-impacto/analisis-expost-actuaciones-2013-2019>
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2023a). *Competencia frente a la inflación. Cómo la competencia y la regulación eficiente ayudan a proteger el poder adquisitivo de los consumidores*. <https://www.cnmc.es/guia-competencia-frente-a-la-inflacion> ▷

- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2 de octubre de 2023b). *La alta velocidad española batió su récord histórico de viajeros en el segundo trimestre impulsada por la competencia entre compañías* [Nota de prensa]. <https://www.cnmc.es/prensa/informe-ferroviario-2T23-20231002>
- Connor, J. M. (2014). Cartel overcharges. *The Law and Economics of Class Actions*, 26, 249-387. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/S0193-589520140000026008/full/html>
- Connor, J. M., & Bolotova, Y. (2006). Cartel overcharges: Survey and meta-analysis. *International Journal of Industrial Organization*, 24(6), 1109-1137. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2006.04.003>
- Correa-López, M., García-Serrador, A., & Mingorance-Arnáiz, C. (2014). Product market competition, monetary policy regimes and inflation dynamics: Evidence from a panel of OECD countries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 76(4), 484-509. <https://doi.org/10.1111/obes.12031>
- De Grauwe, P., & Ji, Y. (2020). Structural reforms, animal spirits, and monetary policies. *European Economic Review*, 124. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2020.103395>
- Delgado Cubillo, P., García Pereda, A., & Tobías Peña, L. (2023). Competencia y concesiones en el sector del autobús interurbano en España. Hacia una posible liberalización. En J. J. Ganuza Fernández y J. López Vallés (Eds.), *Reformas para impulsar la competencia en España* (pp. 269-291). Funcas.
- Domberger, S., & Jensen, P. (1997). Contracting out by the public sector: theory, evidence, prospects. *Oxford Review of Economic Policy*, 13(4), 67-78. <https://doi.org/10.1093/oxrep/13.4.67>
- Draghi, M. (2015, May 22). *Structural reforms, inflation and monetary policy* [Introductory speech]. ECB Forum on Central Banking. <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2015/html/sp150522.en.html>
- Dürr, N. S., & Hüschelrath, K. (2015). Competition in the German Interurban Bus Industry: A Snapshot Two Years After Liberalization. *Competition and Regulation in Network Industries*, 16(3), 188-218. <https://doi.org/10.1177/178359171501600301>
- Eeckhout, J. (2021). *The Profit Paradox: How Thriving Firms Threaten the Future of Work*. Princeton University Press.
- Ennis, S. F., Gonzaga, P., & Pike, C. (2019). Inequality: A hidden cost of market power. *Oxford Review of Economic Policy*, 35(3), 518-549. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grz017>
- Fageda, X., & Sansano, S. (2018). Factors influencing prices and frequencies in the interurban bus market: Evidence from Europe. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 111, 266-276. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.03.022>
- Federal Trade Commission. (2023, January 5). *FTC Proposes Rule to Ban Noncompete Clauses, Which Hurt Workers and Harm Competition* [Press Release]. <https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2023/01/ftc-proposes-rule-ban-noncompete-clauses-which-hurt-workers-harm-competition>
- García Crespo, C. (2009). *El transporte interurbano de viajeros en autobús: ¿liberalización o concesión en exclusiva?* XXXV Reunión de Estudios Regionales, IV Jornades valencianes d'estudis regionals. <https://old.reunioneseestudiosregionales.org/valencia2009/htdocs/pdf/p167.pdf>
- Gremm, C. (2018). The effect of intermodal competition on the pricing behaviour of a railway company: Evidence from the German case. *Research in Transportation Economics*, 72, 49-64. <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2018.11.004>
- Guerrieri, L., Gust, C., & López-Salido, J. D. (2010). International Competition and Inflation: A New Keynesian Perspective. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(4), 247-280. ▷

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/mac.2.4.247>

Hufbauer, G. C., Hogan, M., & Wang, Y. (2022). For inflation Relief, the United States Should Look to Trade Liberalization. *Peterson Institute for International Economics Policy Briefs*, (22-4). <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/inflation-relief-united-states-should-look-trade-liberalization>

Janger, J., & Schmidt-Dengler, P. (2010). The Relationship between Competition and Inflation. *Monetary Policy & the Economy*, 1(10), 53-65. https://www.researchgate.net/profile/Philipp-Schmidt-Dengler/publication/46558886_The_Relationship_between_Competition_and_Inflation/links/0f317534596c45d6cf000000/The-Relationship-between-Competition-and-Inflation.pdf

Marinescu, I., Ouss, I., & Pape, L. D. (2021). Wages, hires and labor market concentration. *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 184, 506-605. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2021.01.033>

OECD Legal Instruments. (2021). *Recommendation of the Council on Competitive Neutrality*. <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0462>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2018). Decoupling of wages from productivity: what implications for public policies? *Economic Outlook*, 2018(2), 51-65. <https://web.archive.oecd.org/2018-12-10/499433-Decoupling-of-wa>

[ges-from-productivity-november-2018-OECD-economic-outlook-chapter.pdf](https://www.oecd.org/economic-outlook-chapter.pdf)

Przybyla, M., & Roma, M. (2005). *Does Product Market Competition Reduce Inflation? Evidence from EU Countries and Sectors* (Working paper series n.º 453). European Central Bank. <https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=416071110104120078125069080013081091040034086039061011092093120127008118065091078110053110119106112108049068000105112124082109029063044019106115001018095088087030075036099107124075071094120104125071023073009120108068081110099120001103086092071124&EXT=pdf&INDEX=TRUE>

Smuda, F. (2014). Cartel overcharges and the deterrent effect of EU competition law. *Journal of Competition Law and Economics*, 10(1), 63-86. <https://doi.org/10.1093/joclec/nht012>

Tobías Peña, L., & Camba Crespo, A. (2021). Competencia y regulación eficiente para impulsar un crecimiento inclusivo. *Boletín Económico de ICE*, (3141). <https://doi.org/10.32796/bice.2021.3141.7320>

Página web

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Competitive neutrality in competition policy. <https://www.oecd.org/competition/competitive-neutrality.htm>

Ángel Manzanares Gutiérrez*

APROXIMACIÓN PROVINCIAL A LA INVERSIÓN EN I+D DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Este estudio analiza la inversión en investigación y desarrollo (I+D) en las distintas provincias españolas, utilizando para ello información extraída de la base de datos SABI. Se realiza una clasificación de provincias basada en dos indicadores: la inversión en I+D por empleado y la inversión en I+D por facturación. Estos indicadores permiten evaluar de manera eficiente y efectiva cómo se está destinando la inversión en investigación y desarrollo, así como el esfuerzo que las empresas están realizando en I+D en relación con sus ingresos de explotación. A su vez, esta clasificación permite detectar los sectores estratégicos dentro del territorio español. Los resultados revelan diferencias significativas en la inversión en I+D entre provincias y se destacan sectores como las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la industria farmacéutica y química, la industria agroalimentaria y la industria de fabricación y maquinaria.

Palabras clave: investigación y desarrollo, competitividad, innovación, sectores estratégicos.

Clasificación JEL: O30, R11.

1. Introducción

La I+D es fundamental para las empresas, puesto que les permite mantenerse competitivas, fomentar la innovación, obtener ventajas competitivas, estimular el crecimiento, mejorar la eficiencia y adaptarse al cambio. En este sentido, Europa apuesta decididamente por la investigación y desarrollo para su crecimiento, con la UE impulsando políticas para fomentar la innovación, la competitividad y abordar desafíos globales en áreas como salud y tecnología (Comisión Europea, 2020). Países como Suecia

y Alemania lideran el gasto en I+D con relación al PIB, fortaleciendo el avance tecnológico y la competitividad (Eurostat, 2021). Estas regiones cuentan con destacadas instituciones de investigación y universidades, beneficiándose de la cooperación entre empresas, academias y Gobiernos para la innovación (Reichert, 2019).

Además, diversos estudios han confirmado la importancia de la I+D en el crecimiento de las empresas. Por ejemplo, el estudio realizado por Del Monte y Papagni (2003) sobre empresas italianas muestra que aquellas empresas con un fuerte compromiso con la I+D tienen una mayor tasa de crecimiento debido a su éxito en el mercado de productos. Similarmente, el estudio de García-Manjón y Romero-Merino (2012) en empresas europeas de alto gasto en I+D demuestra un efecto positivo ▷

* Departamento de Economía. Universidad de Extremadura.

Versión de marzo de 2024.

<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3169.7728>

El autor agradece a la Agencia Estatal de Investigación como entidad financiadora, PID2020-114896RB-I00/AEI/10.13039/501100011033.

de la intensidad de I+D en el crecimiento de las ventas. Estos resultados son respaldados por otros estudios como el de Ehie y Olibe (2010) que encontraron una asociación positiva entre la inversión en I+D y el valor de mercado de las empresas estadounidenses.

En el contexto español, se observa un incremento en la inversión en I+D por parte de las empresas. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (2024), en 2022 las empresas españolas incrementaron su gasto en I+D en un 12,44 % en comparación con el año anterior, lo que puede ser indicativo de una sólida confianza empresarial en el poder de la I+D y de la importancia que las empresas en España dan a la innovación como motor de crecimiento y ventaja competitiva.

Esta investigación analiza la inversión en I+D por provincias con el objetivo de identificar las fortalezas territoriales y orientar la política de innovación en España, fomentando así el desarrollo científico y tecnológico del país. Asimismo, proporciona información detallada a los gestores públicos para la toma de decisiones, al identificar las regiones con mayor y menor actividad investigadora y de desarrollo en términos de inversión en I+D a nivel provincial.

Después de esta breve introducción, se exponen importantes investigaciones que explican la relevancia de la I+D en las empresas. A continuación, se explica la procedencia de los datos y los indicadores utilizados para el análisis. Posteriormente, se presentan los resultados del análisis, seguidos de las conclusiones de la investigación.

2. Revisión de la literatura

La inversión en investigación y desarrollo para la innovación es fundamental para que

las empresas mantengan su competitividad en un entorno global y dinámico. Según Bessant y Tidd (2015), las empresas deben invertir en I+D para mantener su competitividad y promover el desarrollo sostenible, lo cual facilita la innovación, mejorando sus productos, procesos y tecnología. Sin embargo, la inversión en I+D está sujeta a numerosos desafíos, como los altos costes, que pueden superar especialmente la capacidad de las pymes, y la incertidumbre respecto a los resultados que pueda generar la I+D y la inversión de tiempo y recursos, situación que podría limitar la agilidad empresarial en entornos de mercado cambiantes (Chen *et al.*, 2019; Freeman, 1995). A pesar de estos desafíos, las empresas no dejan de invertir en I+D debido a su importancia en la adaptación al entorno cambiante (Elia *et al.*, 2020).

Diversos estudios han encontrado una relación positiva entre la inversión en I+D y el crecimiento y éxito en el mercado de productos (Del Monte y Papagni, 2003). Asimismo, se ha demostrado que la inversión en I+D tiene un efecto positivo en el crecimiento de las ventas, especialmente en empresas de alto crecimiento y sectores de alta tecnología (García-Manjón y Romero-Merino, 2012). Estos hallazgos respaldan la idea de que la inversión en I+D genera valor económico y fortalece la posición competitiva de las empresas en el mercado (Ehie y Olibe, 2010). En la misma línea, la investigación de Wang *et al.* (2022) realizada en empresas chinas encontró una correlación positiva entre la inversión en I+D y el rendimiento de las empresas. Además, estos investigadores demostraron que la calidad del control interno y el nivel de restricciones financieras afectaban al impacto, por lo que recomendaban aumentar la inversión en I+D y mejorar el ambiente de negocios y el acceso a la financiación para promover la innovación y el rendimiento de las ▷

empresas. También la I+D es esencial para que las empresas exportadoras se mantengan competitivas, fomenten la innovación y logren un crecimiento sostenible a largo plazo (Pampillón Olmedo y Pampillón Albert, 2017).

La inversión en I+D también se ha asociado con diversos beneficios, como el aumento del precio de las acciones de las empresas y el desarrollo de nuevos productos (Artz *et al.*, 2010; Li y Wang, 2016). Sin embargo, los resultados también plantean dudas sobre el valor de las patentes como mecanismos de protección, ya que no siempre reflejan la eficacia de la inversión en I+D (Artz *et al.*, 2010).

La I+D desempeña un papel importante en las empresas de alta tecnología y alto crecimiento, estimulando el desarrollo de nuevos productos y el crecimiento a través de alianzas interempresariales (Stam y Wennberg, 2009). Esta inversión en I+D puede ser crucial en las etapas iniciales de las empresas emergentes, contribuyendo a su éxito a largo plazo.

En términos de beneficios económicos y financieros, se ha encontrado que la intensidad de la I+D tiene un impacto positivo en el crecimiento del empleo y las ventas a corto y medio plazo, especialmente en empresas con tasas de crecimiento más altas (Falk, 2012). Además, factores a nivel de país, como la capacidad de innovación tecnológica y la protección de la propiedad intelectual, influyen en las decisiones de inversión en I+D de las empresas multinacionales (Veliyath y Sambharya, 2011).

Es importante considerar factores como la capacidad de innovación inicial y la cooperación en proyectos de I+D al analizar la inversión en I+D por parte de las pequeñas empresas jóvenes (Audretsch *et al.*, 2014). Esto respalda la idea de que la I+D impulsa la innovación y el desarrollo empresarial. En este mismo sentido, García-Quevedo *et al.* (2014) concluyen que la

experiencia previa en I+D es un determinante fundamental para las empresas maduras y jóvenes, aunque en menor medida en el caso de las empresas más jóvenes. Además, las características de la empresa y del mercado desempeñan un papel distinto en el impulso de la actividad de innovación de las empresas de diferentes edades.

Por otro lado, se debe destacar la importancia de la financiación pública en el ámbito de la innovación. En este sentido, un estudio realizado por Almus y Czarnitzki en 2003 arrojó resultados reveladores. Según sus hallazgos, las empresas que tuvieron acceso a financiación pública mostraron una mayor intensidad en sus actividades de investigación y desarrollo. Sin embargo, un estudio realizado en España (Huelgo y Moreno, 2011) determinó la existencia de una importante dependencia del Estado tanto en la inversión en I+D como en la producción de innovaciones, lo que afectaba la productividad a largo plazo de las empresas.

En resumen, la literatura científica destaca la importancia de la inversión en I+D para la competitividad y el desarrollo sostenible de las empresas. Aunque existen desafíos y cuestionamientos sobre el valor de las patentes, la evidencia muestra una relación positiva entre la inversión en I+D y el crecimiento, el valor de mercado y la innovación de las empresas. Además, se destaca la importancia de considerar factores como el sector, la capacidad de innovación y el entorno tecnológico al analizar los efectos de la I+D en las empresas. Estos hallazgos tienen implicaciones importantes para la formulación de políticas empresariales y de innovación.

El objetivo de esta investigación es analizar la inversión en I+D por provincias para identificar fortalezas territoriales y orientar la política de innovación en España, promoviendo así el desarrollo científico y tecnológico del país. ▷

3. Fuente de datos e indicadores

Se utilizó la base de datos SABI para obtener la información sobre la inversión en investigación y desarrollo de 578 empresas españolas para el año 2022. Esta categoría engloba los recursos invertidos en el avance de nuevos productos, tecnologías o procesos, los salarios del personal dedicado a I+D, los costes de material, el uso de instalaciones especializadas, la consultoría externa y la adquisición de patentes, entre otros aspectos. Además, también se recopilieron datos sobre las actividades que estas empresas desarrollan de acuerdo con la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) del año 2009.

Se han construido dos indicadores para analizar la I+D en las provincias españolas: la ratio inversión en I+D por empleado y la ratio inversión en I+D por ingresos de facturación. El primer indicador mide la inversión en I+D por cada trabajador, evaluando así el empeño regional en la investigación, siguiendo la recomendación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos & Eurostat (2018) y apoyando la idea de Acs *et al.* (2002) sobre su importancia para identificar zonas de alta actividad de I+D. Este indicador puede dar una idea de la dedicación y compromiso de la empresa con la innovación y el desarrollo de nuevos productos o servicios. El segundo indicador compara la inversión en I+D con los ingresos totales de explotación, útil para entender cómo se relaciona la inversión en I+D con la actividad económica regional, una aproximación respaldada por Jones y Williams (1998). Este indicador muestra el esfuerzo relativo que la empresa está haciendo en I+D en comparación con sus ingresos. En definitiva, ambos indicadores permiten un análisis más

contextual y comparativo de la inversión en I+D en España.

4. Resultados

La Tabla 1 muestra los datos de inversión en I+D por provincias, incluyendo gastos en miles de euros, promedios, desviación estándar, ratio de inversión por empleado, ratio de inversión por ingresos de explotación, cantidad de empresas, número de empleados e ingresos de explotación. Esto ofrece una información detallada sobre la inversión en I+D provincial.

Los dos indicadores propuestos, la ratio de inversión por empleado y la ratio de inversión por ingresos de explotación, se representan en mapas de cuartiles identificando los valores atípicos mediante un método estándar. Se determina como valor atípico cualquier punto de datos que esté por debajo del «valor atípico inferior», calculado como el primer cuartil menos 1,5 veces el rango intercuartílico, o por encima del «valor atípico superior», calculado como el tercer cuartil más 1,5 veces el rango intercuartílico. Este enfoque permite clasificar las diferentes provincias de España y destacar de manera eficiente y efectiva cómo se está destinando la inversión en investigación y desarrollo, así como el esfuerzo que las empresas están realizando en I+D.

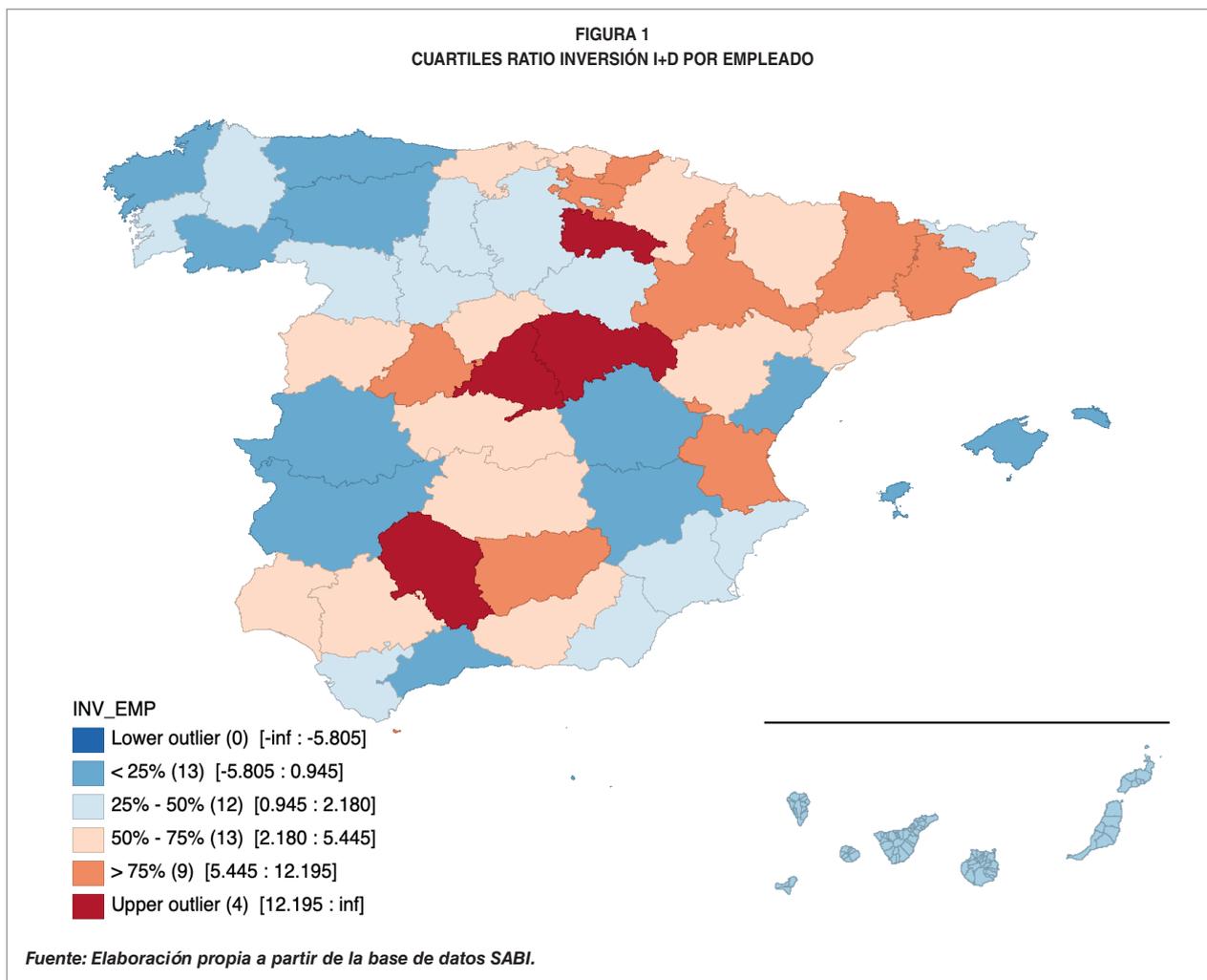
Ambos indicadores, la ratio de inversión en I+D por empleado y la ratio de inversión en I+D por ingresos de explotación, han identificado, en cierta medida, similares territorios, lo que añade confianza al método. Tras esta identificación, las provincias con indicadores superiores se relacionan con sus actividades económicas para determinar cuáles son los sectores estratégicos dentro del territorio español, obteniendo los resultados que se detallan a continuación. ▷

APROXIMACIÓN PROVINCIAL A LA INVERSIÓN EN I+D DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

TABLA 1
INFORMACIÓN REFERENTE A LA INVERSIÓN EN I+D REALIZADA POR LAS EMPRESAS A NIVEL PROVINCIAL

Provincia	Gastos I+D (miles de €)	Promedio I+D (miles de €)	Desviación estándar I+D (miles de €)	I+D/ emplea- dos	I+D/ ingresos explota- ción *1000	Número empres- as	Número emplea- dos	Ingresos explotación (miles de €)
Madrid	619.726,79	8.853,24	67.123,43	48,89	57,92	70	12.675	10.700.491,61
Barcelona	139.204,65	1.288,93	4.498,63	9,86	34,27	108	14.124	4.062.089,04
Valencia	34.816,20	940,98	1.892,30	7,19	35,22	37	4.842	988.456,92
La Rioja	17.625,88	1.468,82	4.075,23	13,21	49,92	12	1.334	353.089,75
Lleida	11.011,62	688,23	825,03	6,07	25,40	16	1.814	433.522,15
Zaragoza	10.969,21	645,25	1.656,19	5,65	13,29	17	1.942	825.309,63
Gipuzkoa	9.286,61	844,24	1.715,12	5,95	15,27	11	1.560	608.044,03
Navarra	8.180,93	481,23	913,81	4,55	16,23	17	1.798	504.140,65
Huelva	7.969,88	2.656,63	2.055,55	2,51	32,02	3	3.180	248.922,66
Murcia	7.968,92	257,06	408,65	1,68	7,50	31	4.748	1.062.872,82
Ciudad Real	7.910,60	878,96	1.948,52	2,55	22,01	9	3.108	359.348,03
Bizkaia	7.714,55	857,17	1.106,36	5,24	31,76	9	1.471	242.926,60
Granada	7.580,85	473,80	810,33	3,64	9,48	16	2.082	799.728,60
A Coruña	5.463,45	260,16	320,90	0,85	2,95	21	6.458	1.849.557,33
Girona	4.655,94	291,00	807,66	1,04	2,00	16	4.485	2.324.640,98
Cádiz	3.967,77	793,55	1.344,07	1,88	1,08	5	2.116	3.668.874,37
Sevilla	3.603,48	327,59	439,98	2,67	14,75	11	1.348	244.335,37
Tarragona	3.592,52	276,35	367,82	2,57	6,98	13	1.399	514.608,42
Cantabria	3.194,13	638,83	829,93	4,34	14,40	5	736	221.843,60
Guadalajara	2.906,44	1.453,22	1.439,75	18,75	49,57	2	155	58.632,21
Jaén	2.802,74	560,55	937,35	8,93	25,36	5	314	110.530,95
Araba	2.428,85	269,87	375,74	6,13	11,62	9	396	208.957,01
Córdoba	2.238,88	1.119,44	1.112,42	14,63	49,46	2	153	45.262,77
Pontevedra	1.897,18	135,51	188,51	1,48	3,86	14	1.286	491.484,01
Valladolid	1.871,99	208,00	196,95	1,61	7,25	9	1.166	258.099,37
Alacant	1.833,78	141,06	327,22	1,32	6,04	13	1.391	303.777,26
Palencia	1.823,55	260,51	317,50	1,63	5,13	7	1.122	355.444,19
Asturias	1.382,55	115,21	137,08	0,35	3,87	12	3.933	357.304,42
Segovia	1.369,42	273,88	482,23	2,22	8,39	5	618	163.212,51
Salamanca	1.208,00	201,33	213,93	2,18	1,88	6	554	642.589,76
Toledo	1.197,19	299,30	509,25	2,48	11,93	4	482	100.324,09
Castelló	892,10	99,12	244,87	0,40	1,72	9	2.219	518.833,07
Huesca	819,06	273,02	361,51	4,40	6,74	3	186	121.432,64
Albacete	816,69	163,34	148,11	0,21	0,96	5	3.890	846.656,61
Teruel	474,10	158,03	16,90	2,23	5,54	3	213	85.622,80
S.C. Tenerife	468,98	156,33	190,87	1,11	4,73	3	423	99.127,07
Illes Balears	322,99	53,83	99,71	0,45	1,79	6	720	180.331,06
Ceuta	286,67	286,67	-	11,47	26,91	1	25	10.651,87
Badajoz	276,92	39,56	54,45	0,74	3,55	7	376	78.038,07
Lugo	243,85	81,28	78,68	2,10	6,12	3	116	39.862,97
Cáceres	243,79	81,26	55,47	0,52	2,06	3	471	118.576,44
Ourense	184,30	61,43	83,85	0,29	1,00	3	645	183.763,18
Soria	171,39	85,69	79,42	1,79	4,38	2	96	39.145,38
Málaga	155,49	51,83	9,90	0,48	1,48	3	324	105.040,60
Zamora	135,01	67,50	35,38	1,75	2,13	2	77	63.476,74
Las Palmas	134,03	33,51	52,86	0,44	3,46	4	306	38.692,33
Almería	129,69	64,84	43,32	1,94	8,19	2	67	15.841,13
Ávila	118,28	118,28	-	9,10	6,11	1	13	19.347,06
Burgos	57,86	57,86	-	1,45	5,29	1	40	10.936,79
León	20,55	20,55	-	0,15	0,22	1	135	92.410,39
Cuenca	6,42	6,42	-	0,08	0,12	1	80	55.568,36
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.



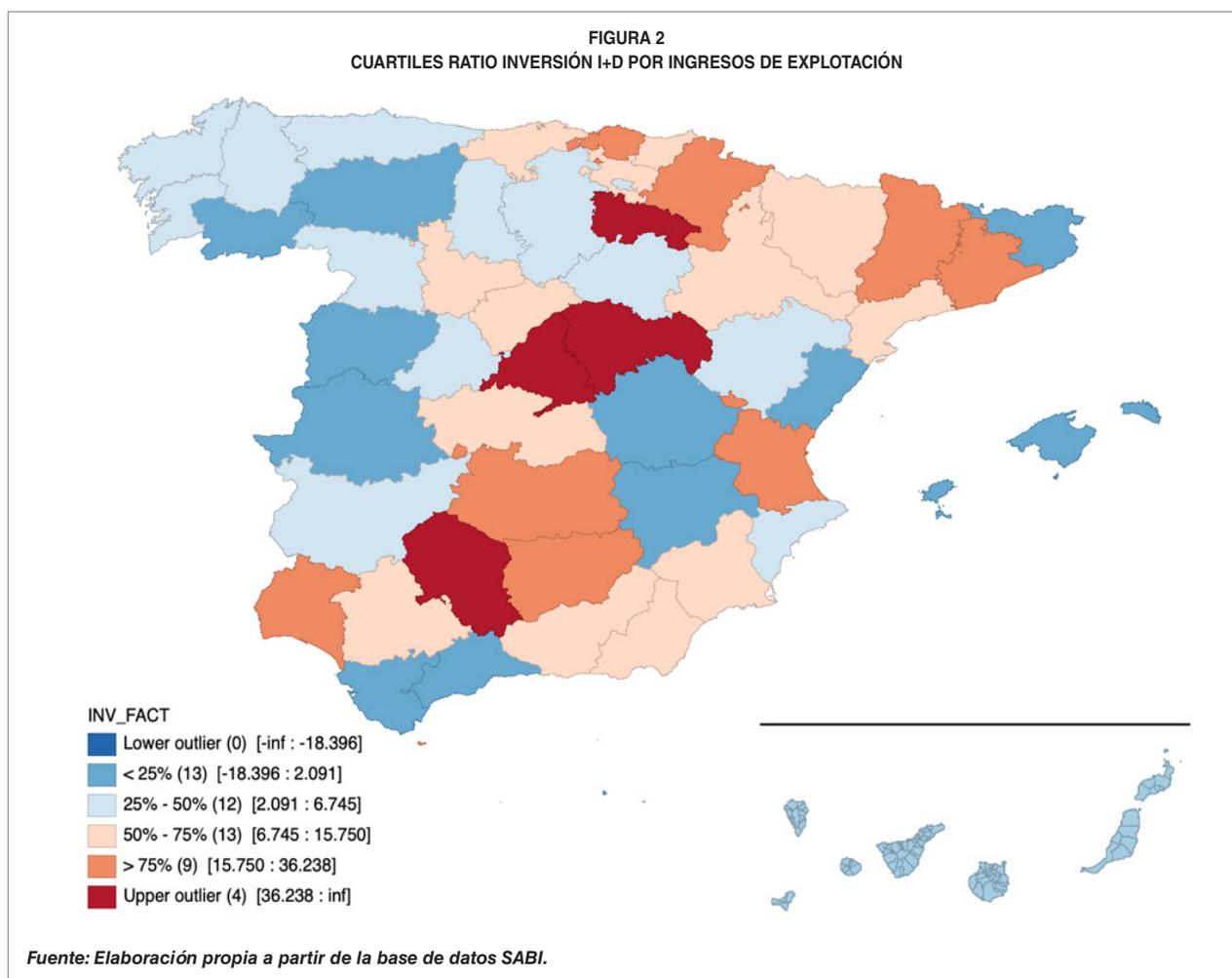
En Madrid, la inversión en I+D está enfocada principalmente en el sector de la tecnología, informática y telecomunicaciones. Esta preferencia se debe a la evolución constante y a la creciente demanda de la tecnología digital y sus aplicaciones en diversos ámbitos de la economía. También destaca la inversión en I+D en el sector de la biomedicina y la biotecnología. Empresas dedicadas a la investigación y desarrollo de fármacos, diagnósticos médicos y tecnologías relacionadas con la salud también tienen una importante presencia en la región.

Por otro lado, Barcelona se destaca en actividades vinculadas con el comercio al por mayor, la fabricación de productos farmacéuticos

y médicos, servicios de consultoría y profesionales, la edición, juegos de azar, la alimentación y la gestión de recursos informáticos. También se invierte en I+D en el sector textil y de la moda. Barcelona es reconocida como una de las principales capitales de diseño y moda en Europa, lo que implica una constante innovación y desarrollo de productos.

Mientras tanto, en Guadalajara, aunque solo existen dos empresas dedicadas a I+D, una de ellas ha logrado un reconocimiento nacional en la fabricación de productos para la alimentación de animales de granja.

Lleida lidera en la inversión en I+D en varios sectores, incluyendo la fabricación de fertilizantes, el comercio al por menor, la limpieza de ▷



edificios, la construcción de edificios residenciales y la instalación de equipos industriales. Además, la provincia también destaca en la investigación y desarrollo de productos alimentarios, con especial énfasis en la producción ecológica.

Guipúzcoa y Vizcaya invierten en la fabricación de componentes para vehículos y en la industria cosmética, respectivamente, así como en servicios técnicos de ingeniería. Estas dos provincias también invierten en I+D en el sector de energías renovables, apostando por las energías limpias y sostenibles, lo que ha generado un impulso en la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías y soluciones en estas áreas.

En Valencia, la inversión en I+D abarca un amplio espectro que incluye desde la fabricación de radiadores y calderas para calefacción central hasta la investigación en biotecnología, pasando por diversas actividades industriales y tecnológicas. También invierte la provincia en I+D en el sector de la energía solar y la eficiencia energética. La región cuenta con centros de investigación y empresas dedicadas al desarrollo de tecnologías y soluciones para aprovechar al máximo la energía solar y reducir el consumo energético.

En Álava, además de la fabricación de componentes mecánicos y equipos de telecomunicaciones, se invierte en I+D en el sector de la energía eólica. La provincia cuenta con ▷

empresas dedicadas al desarrollo de aerogeneradores y tecnologías relacionadas con la energía eólica.

Córdoba cuenta con empresas que invierten en I+D, especialmente en el comercio al por mayor de ferretería, fontanería y calefacción, lo cual indica un compromiso con la innovación y la calidad de los productos. Además, las empresas también invierten en I+D en el sector agroalimentario. Empresas dedicadas a la mejora de productos agrícolas, técnicas de cultivo y procesos de producción tienen una presencia en esta provincia.

La Rioja se enfoca en el comercio al por mayor de productos agrícolas y la propagación de plantas. También se invierte en el sector del enoturismo y la enología. La región es reconocida por la calidad de sus vinos y cuenta con empresas y centros de investigación dedicados al desarrollo de nuevas técnicas y tecnologías para la producción y promoción del vino.

En Jaén, destaca la fabricación de ladrillos, tejas y el aceite de oliva, pero también se invierte en I+D en el sector de la energía fotovoltaica. La provincia cuenta con empresas dedicadas al desarrollo de tecnologías y soluciones para aprovechar la energía solar y reducir la dependencia de los combustibles fósiles.

Zaragoza se especializa en la fabricación de maquinaria para industrias y en especialidades farmacéuticas y también se invierte en I+D en el sector de la construcción sostenible. La provincia cuenta con empresas y centros de investigación dedicados al desarrollo de técnicas y materiales de construcción que reducen el impacto ambiental y aumentan la eficiencia energética.

Navarra se centra en ingeniería técnica y el comercio mayorista de tecnología informática, y también en el sector de las energías renovables. La región es reconocida por su apuesta por las energías limpias y cuenta ▷

TABLA 2
ACTIVIDADES CNAE-2009 EN LAS PROVINCIAS CON RATIOS (I+D POR EMPLEADO E I+D POR INGRESOS DE EXPLOTACIÓN) SUPERIORES AL 75 % DE LA MUESTRA

Provincia	CNAE-2009
Madrid	2059, 2511, 3092, 4673, 6190, 6201, 6202, 6203, 6209, 6311, 6420, 6910, 7112, 7311, 7911
Barcelona	1086, 1089, 1091, 2053, 2120, 2550, 2712, 2813, 2829, 2932, 3250, 4646, 4662, 4675, 5811, 6202, 6203, 6420, 7112, 7490, 9200
Guadalajara	1091
Córdoba	4674
La Rioja	0130,4621
Jaén	2332, 1043
València/Valencia	2512, 2630, 3109, 5229, 6203, 6209, 6492, 7211
Araba/Álava	2815, 2630
Lleida	2015, 3320, 4121, 4719, 8121
Gipuzkoa	2932, 6612
Zaragoza	2120, 2892
Bizkaia	2042, 6420, 7112
Navarra	4651, 7112
Ciudad Real	1013
Huelva	4638
Ceuta	4511
Ávila	4671

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos SABI.

con empresas y centros de investigación dedicados al desarrollo de tecnologías y soluciones en este ámbito.

En Ciudad Real, se invierte en I+D en el sector de elaboración de productos cárnicos, y también en el sector de las energías renovables. La provincia cuenta con empresas dedicadas al desarrollo de tecnologías y soluciones en el ámbito de la energía solar y la biomasa.

En Huelva, además del comercio de pescados, mariscos y otros productos alimenticios, también se invierte en I+D en el sector de la energía renovable, especialmente en el desarrollo de técnicas y tecnologías para la producción de energía a partir de la biomasa. La región cuenta con empresas y centros de investigación dedicados al desarrollo de soluciones energéticas sostenibles.

5. Conclusiones

El sector de la investigación y desarrollo desempeña un papel crucial en la competitividad y el crecimiento económico de las empresas españolas. A partir de esta investigación, podemos concluir que existe una variación significativa en la inversión en I+D entre las diferentes provincias españolas. Los indicadores utilizados, la inversión en I+D por empleado y por ingresos de explotación, han permitido identificar y clasificar las provincias en función de su dedicación a la investigación y desarrollo.

Madrid y Barcelona destacan como las provincias con mayores inversiones en I+D, principalmente en los sectores de tecnología y comunicación, biomedicina y biotecnología. Esto refleja su importancia como centros de innovación y desarrollo tecnológico en el país. Otras provincias como Guadalajara, Lleida, Guipúzcoa y Vizcaya también muestran una inversión

considerable en I+D en sectores específicos como la industria agroalimentaria, fabricación de componentes para vehículos y energías renovables. Estas provincias están apostando por la investigación y el desarrollo en áreas estratégicas, lo que les permite posicionarse como líderes en esos sectores. Por otro lado, provincias como Zaragoza, Valencia, Álava, Córdoba y Jaén también muestran inversiones significativas en I+D en distintos sectores como la fabricación de maquinaria, energías renovables, agroalimentaria y construcción sostenible. Estas provincias están impulsando la innovación y el desarrollo en áreas clave de la economía.

Del análisis realizado se desprende la importancia de potenciar la inversión en I+D en toda España, apuntando a fortalezas territoriales específicas y alentando una política de innovación que promueva el desarrollo científico y tecnológico, enfrentando así los desafíos y maximizando las oportunidades para mantenerse a la vanguardia en el panorama económico global. Las políticas gubernamentales y la colaboración son clave para impulsar la I+D en las empresas españolas y reducir la brecha entre provincias. Se requiere una mayor atención a la creación de un ecosistema propicio para la I+D, que fomente la colaboración entre los diferentes actores y promueva la transferencia de conocimiento y tecnología. Existen desafíos como la falta de financiamiento, una infraestructura limitada de investigación, escasez de personal cualificado y obstáculos burocráticos, que los gestores públicos deben tener muy presente.

Es importante destacar que esta investigación proporciona una visión general de la inversión en I+D por provincias, pero no profundiza en los factores que impulsan estas inversiones. Sería interesante realizar estudios ▷

adicionales para analizar los incentivos y políticas que están impulsando la inversión en I+D en estas provincias, así como la colaboración entre empresas, instituciones de investigación y Gobiernos locales. Además, el estudio tiene limitaciones en cuanto a la muestra de datos y es necesario realizar estudios futuros que consideren diferentes sectores. También se sugiere investigar otras formas de innovación y el impacto de la inversión en I+D en el desempeño de las empresas.

Bibliografía

- Acs, Z. J., Anselin, L., & Varga, A. (2002). Patents and innovation counts as measures of regional production of new knowledge. *Research Policy*, 31(7), 1069-1085. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00184-6](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00184-6)
- Almus, M., & Czarnitzki, D. (2003). The Effects of Public R&D Subsidies on Firms' Innovation Activities: The Case of Eastern Germany. *Journal of Business & Economic Statistics*, 21(2), 226-236. <http://www.jstor.org/stable/1392458>
- Anwar, S., Sun, S., Wang, L., & Lin, Y-R. (2019). Research and Development Investment and Firm Performance: The Moderating Role of Market Turbulence. *Journal of Product Innovation Management*, 36(1), 33-52.
- Artz, K. W., Norman, P. M., Hatfield, D. E., & Cardinal, L. B. (2010). A Longitudinal Study of the Impact of R&D, Patents, and Product Innovation on Firm Performance. *Journal of Product Innovation Management*, 27(5), 725-740. <https://doi.org/10.1111/J.1540-5885.2010.00747.X>
- Audretsch, D. B., Segarra, A., & Teruel, M. (2014). Why don't all young firms invest in R&D? *Small Business Economics*, 43, 751-766. <https://doi.org/10.1007/S11187-014-9561-9>
- Bessant, J., & Tidd, J. (2015). *Innovation and entrepreneurship*. John Wiley & Sons.
- Capasso, M., Treibich, T., & Verspagen, B. (2015). The medium-term effect of R&D on firm growth. *Small Business Economics*, 45, 39-62. <https://doi.org/10.1007/S11187-015-9640-6>
- Chen, T. C., Guo, D. Q., Chen, H. M., & Wei, T. T. (2019). Effects of R&D intensity on firm performance in Taiwan's semiconductor industry. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 2377-2392. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1642776>
- Comisión Europea. (2010). *Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
- Comisión Europea. (2020). *Una Europa preparada para la era digital*. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age_es
- Consejo Superior de Investigaciones Científicas. (2021). *Ranking de producción científica*. <https://www.csic.es/es>
- Del Monte, A., & Papagni, E. (2003). R&D and the growth of firms: empirical analysis of a panel of Italian firms. *Research Policy*, 32(6), 1003-1014. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00107-5](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00107-5)
- Ehie, I. C., & Olibe, K. (2010). The effect of R&D investment on firm value: An examination of US manufacturing and service industries. *International Journal of Production Economics*, 128(1), 127-135. <https://doi.org/10.1016/J.IJPE.2010.06.005>
- Elia, S., Kafouros, M., & Buckley, P. J. (2020). The role of internationalization in enhancing the innovation performance of Chinese EMNEs: A geographic relational approach. *Journal of International Management*, 26(4). <https://doi.org/10.1016/j.intman.2020.100801>
- Eurostat. (2021). *Gross domestic expenditure on R&D (GERD)*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/enpe_rd_e_gerdfund/default/table?lang=en ▷

- Falk, M. (2012). Quantile estimates of the impact of R&D intensity on firm performance. *Small Business Economics*, 39, 19-37. <https://doi.org/10.1007/S11187-010-9290-7>
- Freeman, C. (1995). The «National System of Innovation» in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 5-24. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035309>
- Fundación Cotec. (2020). *Informe Cotec 2020*. <https://www.cotec.es/informe-cotec/>
- García-Manjón, J. V., & Romero-Merino, M. E. (2012). Research, development, and firm growth. Empirical evidence from European top R&D spending firms. *Research Policy*, 41(6), 1084-1092. <https://doi.org/10.1016/J.RESPOL.2012.03.017>
- García-Quevedo, J., Pellegrino, G., & Vivarelli, M. (2014). R&D drivers and age: Are young firms different? *Research Policy*, 43(9), 1544-1556. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.04.003>
- Huergo, E., & Moreno, L. (2011). Does history matter for the relationship between R&D, innovation, and productivity? *Industrial and Corporate Change*, 20(5), 1335-1368. <https://doi.org/10.1093/icc/dtr019>
- Instituto Nacional de Estadística. (9 de febrero de 2024). *Estadística sobre actividades en I+D. Año 2022. Datos definitivos* [Nota de prensa]. https://www.ine.es/prensa/imasd_2022.pdf
- Jones, C. I., & Williams, J. C. (1998). Measuring the Social Return to R&D. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(4), 1119-1135. <https://doi.org/10.1162/003355398555856>
- Li, X., & Wang, T. (2016). Investor reaction to R&D investment. Are new product announcements and development capacity missing links? *International Journal of Innovation Science*, 8(2), 133-147. <https://doi.org/10.1108/IJIS-06-2016-009>
- Ministerio de Ciencia e Innovación. (2021). *Estrategias y programas de impulso a la investigación, desarrollo e innovación*. <https://www.ciencia.gob.es/Estrategias-y-Planes/Planes-y-programas.ht>
<https://www.ciencia.gob.es/Estrategias-y-Planes/Planes-y-programas.html?jsessionid=4211983E6945D7D3E06EED04C94F715B.2>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos & Eurostat. (2018). *Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*, 4.ª Edición. La medición de las actividades científicas, tecnológicas y de innovación. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en>
- Pampillón Olmedo, R., & Pampillón Albert, R. (2017). In Spain, is the expenditure on R&D a determining factor in its external competitiveness? *UNIE Business Research*, 6(3), 143-152. <https://doi.org/10.3926/hdbr.186>
- Reichert, S. (2019). *The Role of Universities in Regional Innovation Ecosystems*. EUA study, European University Association. <https://eua.eu/downloads/publications/eua%20innovation%20ecosystem%20report.pdf>
- Stam, E., & Wennberg, K. (2009). The roles of R&D in new firm growth. *Small Business Economics*, 33, 77-89. <https://doi.org/10.1007/S11187-009-9183-9>
- Veliyath, R., & Sambharya, R. B. (2011). R&D Investments of Multinational Corporations. An Examination of Shifts in Patterns of Flows Across Countries and Potential Influences. *Management International Review*, 51, 407-428. <https://doi.org/10.1007/s11575-011-0079-y>
- Wang, X., Fan, M., Fan, Y., Li, Y., & Tang, X. (2022). R&D investment, financing constraints and corporate financial performance: Empirical evidence from China. *Frontiers in Environmental Science*, 10. <https://doi.org/10.3389/fenvs.2022.1056672>
- Yang, C. L., & Lai, J. H. (2021). Influence of Cross-Listing on the Relationship between Financial Leverage and R&D Investment: A Sustainable Development Strategy. *Sustainability*, 13(18). <https://doi.org/10.3390/su131810341>

**Información Comercial Española
Revista de Economía**

4 números anuales

Artículos originales sobre un amplio
espectro de temas tratados desde
una óptica económica,
con especial referencia
a sus aspectos internacionales



**Boletín Económico
de Información Comercial Española**

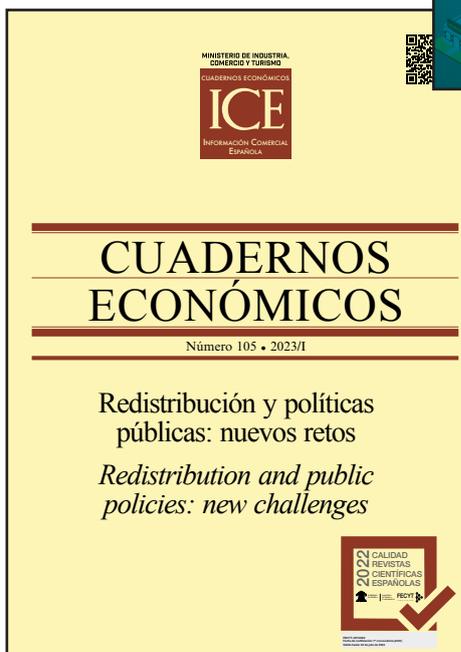
12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía
española, comunitaria e internacional,
con especial énfasis en temas sectoriales
y de comercio exterior



En

INTERNET



**Cuadernos Económicos
de ICE**

2 números anuales

Artículos de economía
teórica y aplicada
y métodos cuantitativos,
que contribuyen
a la difusión y desarrollo
de la investigación

Gonzalo García-Espona García*

GLOBAL GATEWAY: LA NUEVA ESTRATEGIA DE INFRAESTRUCTURA MUNDIAL DE LA UE

La *Global Gateway* puede ser considerada como una hoja de ruta de la Unión Europea en el panorama internacional geopolítico. Una estrategia ambiciosa basada en los principios más básicos de los miembros, dispuesta a sacrificar incluso el alcance de la misma para defender dichos principios. Alineada con el G7 (Liao y Beal, 2022), pretende que diferentes planes colaboren para reducir la falta global de inversión en infraestructuras (Comisión Europea, 2021), a la vez que se sitúa como alternativa al plan de China (la *Belt and Road Initiative*). Un programa de infraestructuras complejo, que pretende involucrar a todos los agentes internos y externos de la UE, así como públicos y privados.

En este artículo, se explicará qué es *Global Gateway*, cómo se financia, cuáles son los hitos logrados, cómo se compara con los principales programas internacionales de inversión en infraestructuras y la perspectiva de futuro.

Palabras clave: conectividad, infraestructuras, financiación, comercio, inversión, globalización.

Clasificación JEL: F02, F15, F21, F22, F63.

1. Introducción

La *Global Gateway* es una estrategia europea destinada a promover la conectividad global, entendida como la capacidad de intercambiar bienes, servicios, personas, datos e ideas, de forma eficiente, segura y sostenible. Esto se pretende alcanzar, ya sea a través de infraestructuras más tradicionales como carreteras y puertos, o bien con infraestructuras modernas para el intercambio de información y datos. Para ello, se propone un objetivo ambicioso de

inversión que incluya a todos los agentes, públicos y privados, así como a los Gobiernos y sociedades locales donde tendrá influencia la *Global Gateway*. Y es que la teoría económica ampliamente aceptada sostiene que la conectividad es esencial para el crecimiento económico. Pero, además, sus ventajas también se extienden a los ámbitos de la cohesión social, la resiliencia y la innovación, así como para hacer frente a los desafíos globales, como la lucha contra el cambio climático, la mejora de la salud pública, la reducción de la pobreza y la desigualdad, y el fortalecimiento de la democracia y los derechos humanos.

La diplomacia económica se ha convertido en una herramienta crucial en este contexto. ▷

* Diplomado Comercial del Estado.
Versión de abril de 2024.
<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3169.7741>

Los líderes de las grandes economías participan en cumbres, foros y reuniones bilaterales para discutir temas comerciales, inversiones y cooperación en áreas clave como la tecnología, la energía y la infraestructura. La mayoría de las grandes economías como Estados Unidos o China saben esto y, por ello, trabajan para mejorar sus conexiones con diferentes planes y estrategias. Los casos más paradigmáticos son los ya mencionados, como la *Belt and Road Initiative* (BRI) de China y su símil estadounidense denominado *Better World*, aunque existen otros, como las reformas llevadas a cabo por el Reino Unido en su política de desarrollo, o la búsqueda de un impulso general por parte del G7. Se trata de una lucha que ninguno de los gigantes quiere dejar atrás.

Por esta razón y con el objetivo de definir su posición geopolítica, la Unión Europea está trabajando activamente para establecer sus propias normas y reglas.

Debido a los cambios de peso que se han dado en los últimos años entre las grandes economías del mundo y sus bloques de poder, se pueden observar en la realidad múltiples acercamientos cuando se habla de cómo tratar las relaciones con los principales socios comerciales. Estos cambios han influido en la forma en que se gestionan las relaciones comerciales a nivel internacional. Las tensiones y competencias entre bloques de poder económico han llevado a una reevaluación constante de las estrategias. Para conseguir mantener o incluso mejorar su posición en el tablero internacional del comercio, las diferentes economías globales han intentado y están intentando aumentar su influencia con sus socios actuales y, quizás más importante, con los posibles socios con un mayor potencial de crecimiento e influencia futura. En este contexto de lucha de poderes, que en algunos casos acarrea

subyacentemente una visión futura del mundo, nace, de la mano de la Unión Europea, la iniciativa *Global Gateway*.

La Comisión Europea junto con el alto representante de la Unión Europea para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad lanzaron este plan a inicios de esta década con el objetivo de fomentar, dentro de los sectores digital, de la energía y del transporte, unas conexiones más inteligentes, más limpias y alineadas con el medioambiente, así como seguras en los sectores digital, energético y del transporte, a la vez que conseguía potenciar los sistemas de salud, educación e investigación a lo ancho y largo del planeta (Comisión Europea, 2024b). Con esta visión, se crea la *Global Gateway* basándose en los principios de la cooperación multilateral, el respeto a las normas y estándares internacionales, la transparencia, la inclusión y la reciprocidad.

Una iniciativa que aún está en construcción y que presenta un diseño y ejecución orientados a su potencial geoestratégico y de impacto en desarrollo, así como a su capacidad para generar financiación innovadora y una mayor y mejor coherencia de los ideales planteados por la Unión Europea a través de una coordinación de sus principales socios actuales y potenciales.

La *Global Gateway* pretende de manera clara, además, ser una alternativa a otras iniciativas de infraestructura global, como la iniciativa *Belt and Road* de China, que ha suscitado críticas por su falta de sostenibilidad, gobernabilidad y equidad. La comparación entre ambos planes es inevitable, ya que nacen con una misma idea: ganar peso en el panorama geopolítico. Y, a pesar de ello, las diferencias que los separan son también notables, ya sea por sus objetivos, por su metodología o incluso por su forma de financiación. ▷

Además, se debe tener en cuenta que, a pesar de todos los aspectos positivos que la *Global Gateway* pone sobre la mesa, tal y como sucede en tantas otras estrategias de la UE, a veces se pierde el trasfondo de la iniciativa en un marco de gobernanza complejo. Es por ello que se tratará de explorar esta estrategia, contando con la extensa literatura del mencionado proyecto, a través de varios puntos clave.

2. ¿Qué es la *Global Gateway*?

La iniciativa *Global Gateway* es una reacción al mundo pos-Covid y a la situación geopolítica que se ha derivado, donde los niveles de incertidumbre se han visto incrementados y los problemas de aprovisionamiento y dependencia se han hecho patentes. De manera similar a la histórica Ruta de la Seda, busca facilitar el comercio, el intercambio cultural y el entendimiento mutuo entre Europa y Asia. Sin embargo, la *Global Gateway* no se limita a una región geográfica, sino que abarca todo el mundo (Comisión Europea, 2023f), con especial atención a África, Asia y el Pacífico, y América Latina y el Caribe. La iniciativa se basa en la cooperación entre la Unión Europea (con sus Estados miembros) y sus socios internacionales, tanto públicos como privados.

Tampoco se limita a un único modo de transporte, ya que abarca infraestructuras marítimas, aéreas, terrestres y digitales. Esta amplitud incluye, además de las clásicas inversiones en infraestructura civil, proyectos en los ámbitos digitales, energéticos, sanitarios, educativos y de investigación.

La *Global Gateway* también busca asociarse con otras instituciones financieras internacionales, como el Banco Europeo de Inversiones, el Banco Europeo de Reconstrucción

y Desarrollo (Confederación Española de Organizaciones Empresariales, 2022), el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco de Desarrollo de América Latina (Beliz *et al.*, 2023) o el Banco Centroamericano de Integración Económica (Con el apoyo del BCIE, la Unión Europea y el Gobierno de Alemania se impulsará la construcción sostenible en Costa Rica, 2024); así como con otros países, regiones y actores interesados en la conectividad sostenible, promoviendo de esta forma un enfoque global y equitativo.

Se trata de un programa ambicioso de inversiones sostenibles, aproximadamente de 300.000 millones de euros (Comisión Europea, 2023e), que considera algunos de los principios fundamentales que conforman el núcleo ideológico de la UE. A este respecto, en la creación y desarrollo de la *Global Gateway* se incorporan seis principios fundamentales: respeto de los valores democráticos y normas rigurosas; buena gobernanza y transparencia; asociaciones igualitarias; una estrategia ecológica y limpia; centrada en la seguridad y capacidad de catalizar la inversión del sector privado. Estos principios se alinean con la Agenda 2030 de las Naciones Unidas y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), así como con el Acuerdo de París y las sucesivas Conferencias de las Partes (COP) enmarcadas dentro de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

Se trata, por lo tanto, de un encaje delicado. Con este plan, la Unión Europea busca abrirse paso en un mundo geopolítico donde los diferentes jugadores siguen sus propias reglas, en la mayoría de casos más laxas que las del viejo continente. Y, sin embargo, la Unión Europea pretende mantener y promover estándares sociales y climáticos elevados a través de esta iniciativa. ▷

En palabras de la propia presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen:

No se trata solo de cuánto gastamos, sino también de cómo invertimos. *Global Gateway* va acompañada de las normas medioambientales y sociales más estrictas, y de gran transparencia. Así es como Europa hace negocios. (Ursula von der Leyen, como se citó en Comisión Europea, 2023b)

La idea subyacente del plan es tener en cuenta no solo las necesidades de infraestructuras de la Unión Europea, sino también las necesidades de los países socios. De esta forma, se busca poder garantizar beneficios duraderos para las comunidades locales, a la vez que se desarrolla una estrategia que posicione a la Unión Europea como un jugador clave. Aunque la UE se postula como una alternativa a planes similares como el famoso *Belt and Road* de China, mantiene a la vez su compromiso con altos estándares sociales y climáticos y con los principios en los que se basa *Global Gateway*.

Este plan pretende que los países que se beneficien de él desarrollen sus sociedades y economías, generando oportunidades para que el sector privado de los Estados miembros de la UE invierta y siga siendo competitivo. La iniciativa *Global Gateway* pretende ser a la vez un catalizador y una ayuda para la inversión privada. Con todo ello, uno de los objetivos derivados que se le pueden repercutir al plan es el de reducir el déficit de inversión mundial en infraestructuras en todo el mundo, en línea con el compromiso que adquirieron los líderes del G7 en junio de 2021 de poner en marcha una asociación de infraestructuras transparente, basada en valores alineados con la Unión, para satisfacer las necesidades mundiales de desarrollo de las mismas.

Para poder entender la tendencia del carácter global de la iniciativa hay que observar la evolución de sus proyectos. El primer hito destacable de la *Global Gateway* fue el paquete de inversión África-Europa, con cerca de 150.000 millones de euros destinados a mejorar la ▷

FIGURA 1
MAPA DE LOS PROYECTOS DE LA GLOBAL GATEWAY



Fuente: Comisión Europea.

cooperación con los socios africanos (La Unión Europea invertirá 150.000 millones de euros en infraestructuras en África para competir con el mercado chino, 2022).

Posteriormente, el plan se ha ido extendiendo con la inversión en Asia y el Pacífico, así como en América Latina y el Caribe, donde ya se han anunciado inversiones de la UE y sus Estados miembros por más de 45.000 millones de euros (Comisión Europea, 2023b).

Actualmente, hay operativos casi un centenar de proyectos a lo largo y ancho del planeta, principalmente en los sectores de la energía y el transporte. Este desarrollo refleja la adaptación de la iniciativa a las necesidades cambiantes, con un enfoque continuo en reforzar los sistemas de salud, educación e investigación a nivel mundial.

3. ¿Quién implementa la *Global Gateway*?

La implementación de la *Global Gateway* recae en el *Team Europe* (o Equipo Europa, en español), un mecanismo de coordinación y movilización de recursos que reúne a la Comisión Europea, al Servicio Europeo de Acción Exterior, al Banco Europeo de Inversiones, al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo y a los Estados miembros de la UE (Comisión Europea, 2024a).

Según la Comisión Europea, el manejo de *Global Gateway* se le ha otorgado al *Team Europe* porque este enfoque permite reunir a la UE, los Estados miembros de la UE y a sus instituciones financieras y de desarrollo, a la vez que moviliza al sector privado para aprovechar las inversiones y lograr un impacto transformador. El *Team Europe* también busca garantizar que los proyectos de *Global Gateway*

respeten los más altos estándares sociales y ambientales, en línea con los valores y normas de la UE. Además, el *Team Europe* pretende fortalecer la cooperación y el diálogo con los países socios, así como con otras organizaciones internacionales, lo que permitirá impulsar una conectividad sostenible y de confianza en el mundo.

3.1. ¿Cómo se financia la *Global Gateway*?

La financiación de la *Global Gateway* proviene de una combinación de fondos públicos y privados, tanto de la UE como de sus socios. Entre los años 2021 y 2027, a través de esta iniciativa, el *Team Europe* prevé que podrá movilizar hasta 300.000 millones de euros en inversiones públicas y privadas para proyectos sostenibles alineados con los objetivos mencionados. Esta cifra abarca recursos de diversos fondos, incluyendo el Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (IVDCI), el Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible Plus (FEDS+), el Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE), el Mecanismo Conectar Europa (MCE) y el programa Horizonte Europa, entre otros (Comisión Europea, 2023a).

Se trata de un objetivo que presenta una crítica desde dos perspectivas diferentes. Por un lado, ha sido considerado un monto escaso en cuanto a su intención de influir en el panorama geopolítico. Por otro lado, ha sido considerado demasiado elevado desde el punto de vista de las capacidades de movilización de la Unión Europea (Furness y Keijzer, 2022). De esta forma, es de vital importancia que las instituciones promotoras de esta estrategia la acompañen de una comunicación eficaz que consiga promover esa colaboración público-privada a la hora de financiar la iniciativa. No obstante, ▷

la comunicación puede considerarse el último eslabón de una cadena a la que todavía le faltan muchas partes clave, tales como una estructura más definida, un proceso de decisión reglado o herramientas de seguimiento y fiscalización, como se verá más adelante.

Es por ello que, la *Global Gateway* busca atraer la inversión privada, ofreciendo garantías, asistencia técnica, financiación mixta y otras herramientas financieras para reducir el riesgo y aumentar el rendimiento de los proyectos. Pero, por otro lado, la *Global Gateway* también facilita el acceso a otras fuentes de financiación, como los bancos multilaterales de desarrollo, los bancos nacionales de desarrollo, las instituciones financieras regionales y los fondos soberanos.

La cantidad que aportará el sector privado y el sector público no está clara, aunque la Unión Europea ha esbozado algunas posibles cifras (Comisión Europea, 2021).

En cuanto a la financiación pública hay diferentes organismos con presupuesto que podrían entrar dentro del programa *Global Gateway*. Por ejemplo, dentro del marco de NDICI-Europa Global hay disponibles 79.000 millones de euros que se podrían unir a 40.000 millones de euros procedentes de la Garantía de Acción Exterior de la Unión.

Si se centra el punto de mira en el sector privado, el viejo continente tiene instrumentos disponibles, tales como el Instrumento de Ayuda a la Preadhesión, InvestUE o el programa Horizonte Europa. Asimismo, va a intentar promover la inversión privada a través de instrumentos como las garantías y las subvenciones. Por ejemplo, se ha establecido que el FSD+ ofrecerá cerca de 135.000 millones de euros en inversiones garantizadas y 18.000 millones de euros en subvenciones. Además, los Estados miembros esperan que haya otros 145.000

millones de euros de inversión que provenirían de instituciones financieras europeas y de desarrollo.

En conclusión, la UE pretende promover un enfoque que abarque todas las posibles fuentes de financiación para poder alcanzar su meta cuantitativa. De hecho, algunos autores sugieren maneras adicionales de financiación, como puedan ser aprovechar los fondos no asignados de programas como Europa Global o posibles reasignaciones del presupuesto comunitario (Koch *et al.*, 2023), implicar a las agencias nacionales de crédito oficial a la exportación, partenariados público-privados (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, 2022) o mecanismos de apoyo a las pymes (Armanini *et al.*, 2023) (que podrían evitar un programa concentrado en un número reducido de empresas).

La principal ventaja de una correcta colaboración entre el sector privado y el sector público sería una mayor movilización de fondos. A pesar de ser esta la principal razón, también genera un efecto secundario importante: la alineación con los objetivos del sector privado. Conseguir movilizar al sector privado sería una confirmación de la correcta alineación de los intereses de la Unión Europea y su programa con el sector privado y sus actores en sectores y zonas que pueden ser consideradas estratégicas. De esta manera, se conseguiría un mayor aprovechamiento de la presencia privada ya existente de los diferentes Estados miembros, generando un efecto desbordamiento positivo del programa. A pesar de todo lo anterior, las preocupaciones sobre las capacidades de movilización de financiación de la Unión Europea son una constante cuando se investiga sobre la *Global Gateway* (Gavas y Pleeck, 2021; Sial y Sol, 2022). Y es que, en definitiva, la financiación depende de una ▷

amalgama de programas, instituciones y colaboraciones que deben estar bien engranados, como, entre otros, con los diferentes tiempos de mandato políticos y organizacionales. A lo que habría que añadir la característica heterogeneidad de los diferentes marcos de gobernanza tanto de los países miembros como de los socios.

El éxito de la financiación pasará por conseguir identificar correctamente los problemas de los Estados miembros y sus socios, del sector privado y de las necesidades ya preestablecidas antes de la implantación del programa *Global Gateway*.

Por último, conviene mencionar que, dado que la *Global Gateway* está alineada, como se ha mencionado, con los principios fundamentales de la UE, su financiación también promueve la coherencia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y el Acuerdo de París, al tiempo que refuerza la gobernabilidad, transparencia y rendición de cuentas en los proyectos.

3.2. ¿Cuáles son los hitos logrados?

Desde su lanzamiento en 2021, la *Global Gateway* ha logrado varios hitos en términos de proyectos, asociaciones y diálogo. A continuación, se presentan algunos de los ejemplos más relevantes, a nivel cuantitativo y cualitativo (Comisión Europea, 2023f):

- El hito inaugural de la *Global Gateway* fue el paquete de inversión África-Europa, con una inversión de aproximadamente 150.000 millones de euros destinados a reforzar la cooperación con los socios africanos. Entre los proyectos emblemáticos se encuentran: el Corredor Transafricano de Fibra Óptica, que conectará

diferentes países africanos con Europa mediante un cable submarino; el programa Bio2Watt en Mozambique, que pretende transformar residuos en biogás, para proporcionar energía limpia y asequible; y la Iniciativa de Vacunas de África (inicialmente denominada Manufacturing and Access to Vaccines o MAV, que posteriormente fue ampliado a Manufacturing and Access to Vaccines, Medicines and Health Technologies o MAV+), que apoyará la producción local de vacunas y el acceso equitativo a las mismas en el continente africano.

- La *Global Gateway* también ha iniciado su implementación en Asia y el Pacífico y en América Latina y el Caribe, donde, solo en estas dos últimas zonas, la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, anunció una inversión global de la UE y sus Estados miembros de más de 45.000 millones de euros. Los proyectos de esta zona han sido definidos a través de la Agenda de Inversiones *Global Gateway* de América Latina y el Caribe (EU-LAC Global Gateway Investment Agenda). Algunos de los proyectos destacados son: Amazonia+, un programa que busca mejorar la capacidad de los países de la zona de la cuenca del Amazonas para reducir sus emisiones de CO₂ y adaptarse a los posibles efectos del cambio climático luchando contra la deforestación y mejorando la biodiversidad; el programa BELLA, cuyo objetivo es la interconectividad a largo plazo entre las comunidades europeas y latinoamericanas de investigación y educación a través de un nuevo cable submarino de 6.000 km denominado *EllaLink*; el corredor regional Laos-Tailandia, que mejorará la ▷

conectividad y el comercio entre los dos países; o el Programa de Apoyo a la Conectividad Digital en América Latina, que fomentará el desarrollo de la economía digital y la inclusión social en la región.

En 2021, se pusieron en marcha casi 100 proyectos clave en todo el mundo en los sectores digital, energético y del transporte a través de la *Global Gateway*, con el principal objetivo de fortalecer los sistemas de salud, educación e investigación en todo el mundo. Estos proyectos abarcan desde la modernización de la red ferroviaria de Ucrania hasta el desarrollo de una plataforma de datos sanitarios en el Caribe. Por otro lado, es importante mencionar que los proyectos se siguen actualizando. Por ejemplo, en octubre de 2023, se celebró el primer Foro de la *Global Gateway* (Comisión Europea, 2023e) en Bruselas, en el cual participaron más de 40 representantes gubernamentales de alto nivel, instituciones financieras internacionales y agentes clave del sector privado y empresas. En el foro, la UE firmó 15 proyectos bajo *Global Gateway* por un valor de más de 3.000 millones de euros, centrándose en infraestructuras, energía verde y telecomunicaciones. Entre ellos, es relevante mencionar un programa con un importe de 500 millones de euros para la Asociación para una Transición Energética Justa (JETP) en Vietnam, con el propósito de impulsar la transición hacia las energías renovables en el país, y un paquete de 246 millones de euros en apoyo de un futuro más ecológico y sostenible en Cabo Verde, centrado principalmente en energía eólica. La idea principal era poder poner el foco en materias relacionadas con la energía verde, las materias primas más básicas, la mejora de la conectividad, e impulsar aspectos sociales básicos como la salud y la educación. Como se

puede observar en esta selección de proyectos, el ámbito donde se aplica la *Global Gateway* es amplio, pero siempre tiene ese trasfondo marcado por los principios básicos que ya se han mencionado reiteradamente.

3.3. ¿Cómo encaja en el marco internacional de inversión en infraestructuras?

Como se ha mencionado anteriormente, el plan de la Unión Europea no es un hecho aislado. Todas las grandes economías quieren ser parte activa en la aportación de soluciones al déficit global de infraestructuras e influir así en la definición del panorama geopolítico.

De manera global, las grandes economías trabajan conjuntamente bajo el paraguas del denominado Acuerdo para la Infraestructura Global y la Inversión (PGII) del G7. En la Cumbre de Hiroshima, los participantes del G7 evidenciaron el problema de la falta de financiación e inversión de calidad en infraestructuras, principalmente en países de bajos y medios ingresos. Como respuesta, se estableció el objetivo de movilizar cerca de 600.000 millones de dólares hasta 2027 (Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón, 2023).

Dentro del marco del G7, el plan más destacable junto con la *Global Gateway* es el de Estados Unidos: el programa *Built Back Better World* o B3W (The White House, 2021). Un programa que, si bien todavía está por definir en la mayoría de sus aspectos, ha prometido ayudar a cerrar la brecha existente en inversión en infraestructuras aportando 200.000 millones de dólares. Según declaraciones de la Casa Blanca, el programa está alineado de manera clara con los objetivos ya explicados dentro del plan *Global Gateway*. El B3W ▷

se cimentaría sobre unos valores fuertes, con foco en la gobernanza, en el medioambiente y la lucha contra el cambio climático. Además, el programa busca fomentar la participación del sector privado, así como la financiación multi-lateral e internacional.

A este respecto, el plan estadounidense pretende financiarse a través de diferentes instituciones e instrumentos como la Corporación Financiera del Desarrollo (DFC, por sus siglas en inglés), la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (USAID, por sus siglas en inglés), la agencia de créditos para exportaciones de los Estados Unidos (EXIM, por sus siglas en inglés), la Corporación para los Desafíos del Milenio o la Agencia de Comercio y Desarrollo (USTDA, por sus siglas en inglés). Más allá de la financiación, otras instituciones como el Fondo de Asesoramiento sobre Transacciones (TAF, por sus siglas en inglés), contribuirían al buen desempeño del plan.

La diferencia más destacable en relación a la *Global Gateway* es que está menos definido que la iniciativa europea. A pesar de que desde el despacho oval afirman haber movilizado ya cerca de 30.000 millones de dólares (The White House, 2023), existen dudas sobre su capacidad para desplegar los recursos financieros prometidos para los próximos 5 años (Lipin, 2023).

Volviendo al viejo continente, Reino Unido también ha presentado propuestas alineadas con los principios anteriores. De esta forma, desde *Downing Street* se ha prometido una movilización de cerca de 40.000 millones de dólares hasta 2027 (Oficina del Primer Ministro de Reino Unido, 2023).

Fuera de la órbita del G7 también existen otras iniciativas que pretenden desarrollar o colaborar en planes de características similares, como por ejemplo el Corredor Económico

India-Medio Oriente-Europa (IMEC, por sus siglas en inglés). Este proyecto estará constituido principalmente por infraestructuras de transporte (ferrocarril, intermodal marítimo/ferroviario y de carretera) (Ministerio de Asuntos Exteriores de la India, 2023). Si bien es cierto que este plan cuenta con la colaboración estrecha de los países del G7 nombrados, también tiene otros socios implicados, como la India, Arabia Saudí o los Emiratos Árabes Unidos (Eissenstat *et al.*, 2023).

No obstante, y como contrapunto al bloque de influencia del G7 y de la Unión Europea, quizás la comparativa más interesante sea con el plan de China.

La *Belt and Road Initiative* (BRI) del gigante asiático es una estrategia de desarrollo de infraestructuras y cooperación internacional lanzada en 2013 (Banco Mundial, 2018). La BRI se considera una pieza fundamental en las relaciones comerciales de China, así como en su ambición geopolítica, constituyendo un elemento clave de su estrategia para expandir su influencia económica y política en el mundo, así como para satisfacer su creciente demanda de recursos, materias primas y mercados.

La BRI abarca más de 150 países (Huichen, 2023) y regiones de Asia, África, Europa, América Latina y el Caribe, y Oceanía, así como más de 30 organizaciones internacionales. Por otra parte, comprende proyectos de infraestructura terrestre, marítima, aérea y digital, así como de cooperación en materia de comercio, finanzas, cultura, educación y salud.

La iniciativa china ha suscitado tanto interés como controversia en la comunidad internacional, ya que plantea oportunidades y desafíos para el desarrollo sostenible, la gobernabilidad global y la seguridad regional. Entre los beneficios potenciales se encuentran el aumento de la conectividad, el comercio y la inversión, la ▷

mejora de la infraestructura y los servicios públicos, la creación de empleo, el alivio de la pobreza y la promoción de la cooperación sur-sur. Sin embargo, también se han señalado una serie de riesgos y desafíos de la BRI, como son el aumento de la deuda y la dependencia, la falta de transparencia y rendición de cuentas, el incumplimiento de los estándares sociales y ambientales, la amenaza a la soberanía, a la seguridad nacional y a la competencia y el conflicto con otros actores globales (Grupo Banco Mundial, 2019).

En contraste, la *Global Gateway* se presenta como una alternativa basada en los valores y principios de la UE y en el respeto a las normas y estándares internacionales. La *Global Gateway* se diferencia de la BRI en varios aspectos (Alonso Marcos y de Aragón Gordón, 2020; Kliem, 2021). Ambas presentan un liderazgo diferenciado desde el punto de vista de la cooperación internacional, donde la Unión Europea se considera generalmente como un actor más abierto a la colaboración entre diversas entidades y países de manera transparente. Además, la iniciativa europea se basa en unos principios claros de sostenibilidad, apoyo a los valores democráticos modernos y refuerzo de la gobernabilidad de los países socios, mientras que el plan asiático ha sido criticado en varias ocasiones por su impacto ecológico y su opacidad.

Pero las divergencias no se limitan únicamente a las formas y objetivos. Una de las principales diferencias entre la *Global Gateway* y la BRI radica en el modo de financiación. Mientras que el BRI se basa principalmente en préstamos concedidos por China a los países receptores, la *Global Gateway* se apoya tanto en la inversión pública como en la privada, puesto que uno de los pilares del plan europeo es fomentar dicha inversión privada. Además,

la BRI ha sido criticada por su falta de claridad y su riesgo de generar una «trampa de la deuda» para los países beneficiarios (Pintado, 2020), quienes podrían quedar sometidos a la voluntad política de China.

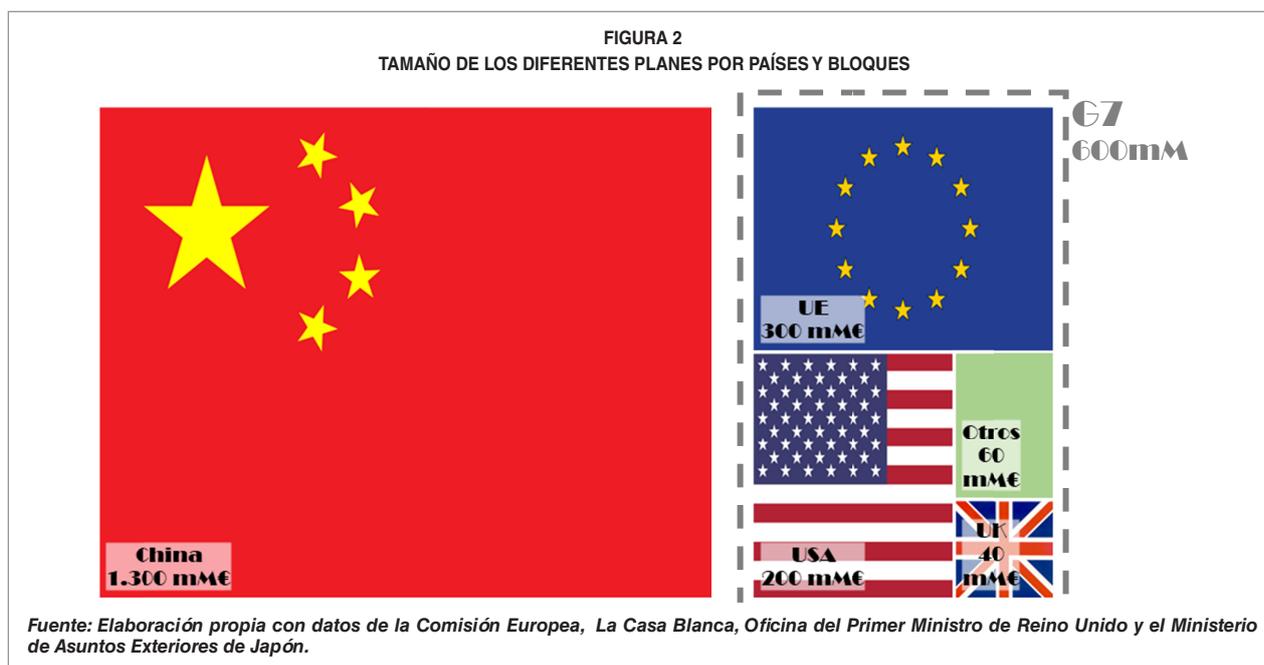
A este respecto, se estima que la BRI contará con una inversión total de entre 1,2 y 1,3 billones de dólares hasta 2027, de los cuales la mayor parte provendrá de China. Además, China ya ha apoyado numerosos proyectos de infraestructuras en Asia, África y Europa bajo el paraguas de la BRI, lo que le ha permitido ampliar su presencia y su influencia en esas regiones.

En cambio, según la Comisión Europea (Comisión Europea, 2023e), la *Global Gateway* movilizará unos 300.000 millones de euros en inversiones en el mismo período, de los cuales una parte procederá del presupuesto de la UE, otra de los Estados miembros y el resto de socios privados y multilaterales. Si se considera todo el monto propuesto por el G7, se alcanzarían unos 600.000 millones de dólares para 2027 (Figura 2).

Como se puede observar, a pesar de que la Unión Europea y sus socios destacan por su mayor transparencia y por tratar de alcanzar unos objetivos basados en principios democráticos modernos, la disparidad cuantitativa en la financiación entre ambos planes puede definir una carrera desigual a la hora de conseguir el objetivo vinculado de ganar fuerza en la esfera geopolítica.

4. ¿Qué se espera en el futuro?

La *Global Gateway* es una estrategia a largo plazo, que requiere una visión compartida, una planificación conjunta y una implementación coordinada entre la UE, sus Estados miembros y sus socios internacionales. La *Global Gateway* se enfrenta a varios retos y oportunidades en el futuro, que dependerán en gran medida ▷



del contexto geopolítico, económico y social global, así como de la evolución de la pandemia de la COVID-19 y sus consecuencias.

La escasez de recursos financieros, la competencia con otras iniciativas globales de infraestructura (como la BRI de China o el *Better World* de Estados Unidos) y la resistencia de algunos países y actores a la cooperación multilateral, son algunos de los obstáculos clave a los que la *Global Gateway* se tendrá que enfrentar. Asimismo, la diversidad de intereses y expectativas de los países socios, y los riesgos de inestabilidad, conflicto y crisis en algunas regiones, añaden una mayor complejidad al escenario. Para superar estos retos, la *Global Gateway* tendrá que demostrar su valor añadido, su capacidad de adaptación y su compromiso con el desarrollo sostenible.

Por otro lado, entre las oportunidades que la *Global Gateway* podrá capitalizar, se encuentran la creciente demanda de conectividad, la convergencia de objetivos y prioridades con otros actores globales, la voluntad de cooperación de muchos países y regiones, el potencial de sinergias y complementariedades con otras

políticas e instrumentos de la UE, y la posibilidad de contribuir a la recuperación y la resiliencia pos-COVID-19. Aprovechar estas oportunidades requerirá la movilización efectiva de recursos, el establecimiento de asociaciones clave, el impulso de proyectos significativos y la generación de impacto.

4.1. Fortalezas y debilidades

La *Global Gateway* se presenta como una estrategia ambiciosa y oportuna, que refleja el papel de la UE como socio global responsable y solidario, y que responde a las necesidades y aspiraciones de los países socios y de la ciudadanía mundial. Cuenta con varias fortalezas, como su enfoque integral, su orientación sostenible, su calidad y su gobernabilidad. Su mayor fortaleza hasta la actualidad es el gran impulso político que ha recibido. Sin embargo, la *Global Gateway* también presenta algunas debilidades, como su dependencia de esa voluntad política, su elevada complejidad, su falta de visibilidad y su limitada capacidad de ▷

influencia. Sumado a todo esto destaca una débil gobernanza interna, con una estructura poco desarrollada tanto en la toma de decisiones como en el seguimiento y el rendimiento de cuentas.

El éxito de la *Global Gateway* no está garantizado, ya que se enfrenta a varios desafíos significativos. Por un lado, la iniciativa europea carece de detalles específicos y de una visión clara, lo que puede dificultar su implementación y su atractivo. Por otro lado, la UE tiene recursos limitados y necesita atraer a más participantes para financiar sus proyectos. Además, debe lidiar con las divergencias internas entre sus Estados miembros, algunos de los cuales ya han establecido acuerdos con China bajo el BRI.

De hecho, la iniciativa *Global Gateway* ha sido duramente criticada en algunos casos por la prensa por diversos motivos. Se ha acusado al plan de llegar tarde (Lau *et al.*, 2021), de no ser lo suficientemente contundente y/o de carecer de una definición más precisa (Charlemagne, 2021).

Para maximizar sus fortalezas y minimizar sus debilidades, la *Global Gateway* podría vigilar algunos puntos clave (Armanini *et al.*, 2023):

- Reforzar la coordinación y la coherencia entre la UE, sus Estados miembros y sus socios internacionales, tanto a nivel político como operativo, mediante el uso del *Team Europe* y de otros mecanismos de diálogo y cooperación.
- Aumentar la movilización y la diversificación de los recursos financieros, tanto públicos como privados, mediante el uso de garantías, asistencia técnica, financiación mixta y otras herramientas financieras, así como la búsqueda de nuevas fuentes de financiación, como los impuestos verdes o las emisiones de bonos.

- Mejorar la comunicación y la sensibilización sobre la *Global Gateway*, tanto a nivel interno como externo, mediante el uso de campañas, eventos, redes sociales y otros medios de difusión. Aumentar la participación de la sociedad civil, del sector privado, de los medios de comunicación y de otros actores relevantes. Se debe dar a conocer tanto la definición del programa y sus aspiraciones, como aquellos aspectos que no contempla, delimitando su función y campos de actuación. Una posible mejora sería, por ejemplo, la creación de una ventana de acceso para los actores interesados.
- Ligado al punto anterior, se debe responder a una pregunta clave: ¿qué gana el sector privado con este plan? Para ello, sería interesante que se defina la estrategia en cuanto a la influencia que puedan tener los métodos de financiación en relación a la elegibilidad de las empresas participantes. Es decir, conseguir a través de diferentes mecanismos que los planes de inversión desarrollados por la Unión Europea generen beneficio para las empresas de la esfera de influencia comunitaria. Esto se podría hacer explícitamente con financiación ligada o a través de mecanismos cualitativos como la *Blue dot Initiative* (U.S. Department of State, s.f.) que además fomentan los principios en los que se basa la *Global Gateway*.
- Evaluar el impacto y el valor añadido de la *Global Gateway*, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo, mediante el uso de indicadores, estudios de caso, auditorías y otros métodos de seguimiento y control, así como la incorporación de la perspectiva de género, la dimensión humana y el enfoque basado en los derechos. Para ▷

ello, sería recomendable la creación de los mecanismos pertinentes para realizar un seguimiento y rendimiento de cuentas de las acciones del plan.

- Mejorar su marco de gobernabilidad. Es preciso definir dicho marco de manera más clara, desarrollarlo y dotarlo de los instrumentos y herramientas necesarias, lo que ayudará a ofrecer una visión más simple y accesible de la iniciativa a los agentes objetivos. Entre otras acciones esenciales, destaca la importancia de generar criterios objetivos de elegibilidad. Esto se podría realizar, por ejemplo, a través de la creación de un comité técnico encargado de aterrizar las agendas y planes ya establecidos a nivel político en proyectos y metas concretas. De esta manera, se podrían definir los recursos necesarios y los tiempos a cumplir para llevar a cabo con éxito los objetivos de la *Global Gateway*.

5. Conclusión

En definitiva, se puede decir que la *Global Gateway* emerge como una estrategia de conectividad global de la UE, cuyo objetivo es generar o mejorar conexiones inteligentes, alineadas con los objetivos medioambientales y sociales en sectores clave como el digital, el energético o el del transporte, al mismo tiempo que se crean y desarrollan sistemas básicos de salud, educativos y de investigación en los territorios de los socios de la Unión Europea. Basada en los principios más profundos de los Estados miembros en torno a la cooperación multilateral, como el respeto a las normas y estándares internacionales, la transparencia, la inclusión o la reciprocidad, la *Global Gateway*

quiere situarse como la alternativa principal a otras iniciativas de infraestructura global, como el *Better World* de Estados Unidos o la BRI de China, que ha suscitado críticas por su falta de sostenibilidad, gobernabilidad y equidad.

La *Global Gateway* se financia con una combinación de fondos públicos y privados, tanto de la UE como de sus socios, y prevé movilizar hasta 300.000 millones de euros en inversiones para proyectos sostenibles y de alta calidad entre 2021 y 2027. La iniciativa europea ha logrado varios hitos en términos de proyectos, asociaciones y diálogo, especialmente en África (se pretende que la mitad del presupuesto sea destinado a este continente) (Comisión Europea, 2023c), Asia y el Pacífico, y América Latina y el Caribe. Se diferencia de la BRI por su enfoque en ámbitos como el liderazgo, la financiación, la sostenibilidad, la calidad y la gobernabilidad.

El ambicioso plan del viejo continente se enfrenta a varios retos y oportunidades en el futuro, que dependerán en gran medida del contexto geopolítico, económico y social global, de la polarización de los bloques geopolíticos, de la inflación, así como del incremento de la incertidumbre, que ha sido una constante en los últimos años (la COVID-19, la guerra de Ucrania, crisis energéticas, bloqueos del canal de Suez con el *Evergreen* o los ataques a navieras en el mar Rojo, etc.).

Por otra parte, si bien este plan de la Unión Europea presenta una serie de fortalezas, como son su enfoque integral, su orientación sostenible, su compromiso con la calidad y su gobernabilidad, también muestra algunas debilidades, entre las que se pueden destacar su complejidad, la falta de definición interna de su gobernabilidad, su dependencia de la voluntad política, su falta de visibilidad y su limitada capacidad de influencia. Pero quizá, su mayor ▷

vulnerabilidad actual sea la necesaria movilización de un sector privado que, por el momento, no ha descubierto los beneficios del programa.

En última instancia, se puede definir a la *Global Gateway* como una estrategia ambiciosa, fiel reflejo de la propia Unión Europea y de su papel como socio global responsable y solidario, pero a la vez complejo y burocrático. Con esta estrategia, se pretende responder tanto a las necesidades y aspiraciones de los países socios como de la ciudadanía mundial. Se trata de una aspiración, una oportunidad para conectar el mundo de forma inteligente, limpia y segura, a la vez que contribuye al desarrollo sostenible, la paz y la prosperidad global.

Bibliografía

- Alonso Marcos, A., & de Aragón Gordón, A. (2020). El Belt and Road Initiative y la Estrategia Europea de Conectividad: ¿compatibles o irreconciliables? *Documento de Opinión Instituto Español de Estudios Estratégicos*, (129/2020). https://repositorioinstitucional.ceu.es/bitstream/10637/15320/1/Belt_Alonso_Aragon_IEEEE_2020.pdf
- Armanini, U., Esteban, M., Jorge, R., Lázaro, L., Olivé, I., Santillán O'shea, M., & Urbasos Arbeloa, I. (2023). *Ayuda al desarrollo y geopolítica: la iniciativa Global Gateway de la UE*. Real Instituto Elcano. <https://media.realinstitutoelcano.org/wp-content/uploads/2023/07/policy-paper-ayuda-al-desarrollo-y-geopolitica-la-iniciativa-global-gateway-de-la-ue.pdf>
- Banco Mundial. (29 de marzo de 2018). *Belt and Road Initiative: Overview*. <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/belt-and-road-initiative>
- Beliz, G., Melguizo, Á. y Muñoz, V. (5 de octubre de 2023). *La gran oportunidad digital de la UE y América Latina*. Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2023/10/la-gran-oportunidad-digital-de-la-ue-y-america-latina/>
- Charlemagne. (2021, December 1). Why bullshit rules in Brussels. *The Economist*. <https://www.economist.com/europe/why-bullshit-rules-in-brussels/21806565>
- Comisión Europea. (1 de diciembre de 2021). *Preguntas y respuestas sobre la Global Gateway*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/qanda_21_6434
- Comisión Europea. (2023a). *Financiación de Global Gateway*. https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/funding_es
- Comisión Europea. (17 de julio de 2023b). *La Comisión presenta la Agenda de Inversiones de Global Gateway con América Latina y el Caribe* [Comunicado de prensa]. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_23_3863
- Comisión Europea. (9 de septiembre de 2023c). *President von der Leyen marks the EU's commitment to the Partnership for Global Infrastructure and Investment (PGII) during the event hosted at the G20 in New Delhi* [Comunicado de prensa]. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_4421
- Comisión Europea. (25 de octubre de 2023d). *El Foro Global Gateway empieza a estimular las inversiones sostenibles en infraestructuras* [Comunicado de prensa]. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_23_5199
- Comisión Europea. (26 de octubre de 2023e). *Global Gateway Forum 2023*. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/global-gateway_en
- Comisión Europea. (29 de diciembre de 2023f). *Global Gateway projects by region*. https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/initiatives-region_en?prefLang=es
- Comisión Europea. (2024a). *Iniciativas del Equipo Europa*. https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/team-europe-initiatives_es ▷

- Comisión Europea. (2024b). *Presentación de la estrategia Global Gateway*. https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/global-gateway-overview_es
- Con el apoyo del BCIE, la Unión Europea y el Gobierno de Alemania se impulsará la construcción sostenible en Costa Rica. (13 de marzo de 2024). Banco Centroamericano de Integración Económica. <https://www.bcie.org/novedades/noticias/articulo/con-el-apoyo-del-bcie-la-union-europea-y-el-gobierno-de-alemania-se-impulsara-la-construccion-sostenible-en-costa-rica>
- Confederación Española de Organizaciones Empresariales. (3 de junio de 2022). *Global Gateway. Nota explicativa*. <https://www.ceoe.es/sites/ceoe-corporativo/files/content/file/2022/06/16/107/4.-nota-global-europe-explicativa.pdf>
- Eissenstat, E., Kasulke, L., Bradford Ellison, C., & Urban, K. M. (2023, September 21). The India-Middle East-Europe Economic Corridor (IMEC): What We Know and What Comes Next. *Capital Thinking Blog*. <https://www.capitalthinkingblog.com/2023/09/the-india-middle-east-europe-economic-corridor-imec-what-we-know-and-what-comes-next/>
- Furness, M., & Keijzer, N. (2022). Europe's Global Gateway: A new geostrategic framework for development policy? *German Development Institute Briefing Paper*, (1/2022). <https://doi.org/10.23661/bp1.2022>
- Gavas, M., & Pleeck, S. (2021, December 6). The EU's Global Gateway is not a groundbreaking Plan for Domination in Global Infrastructure. *Center for Global Development*. <https://www.cgdev.org/blog/eus-global-gateway-not-groundbreaking-plan-domination-global-infrastructure>
- Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit. (2022). *Gespräche zur Internationalen Zusammenarbeit. The EU Global Gateway. One year in: How to partner with the private sector?* https://www.giz.de/en/downloads_els/giz2022-en-report-event-global-gateway.pdf
- Grupo Banco Mundial. (2019). *Economía del Cinturón y la Ruta: Oportunidades y riesgos de los corredores de transporte*. World Bank Publications. <https://hdl.handle.net/10986/31878>
- Huichen, Y. (Ed). (20 de octubre de 2023). *Chair's Statement of the Third Belt and Road Forum for International Cooperation*. Belt and Road Portal. <https://eng.yidaiyilu.gov.cn/p/0N24JTDR.html>
- Jones, C. (2022, January 13). Understanding China-EU relations in the context of the Belt and Road initiative. *European Politics and Policy or the London School of Economics*. <https://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2022/01/13/understanding-china-eu-relations-in-the-context-of-the-belt-and-road-initiative/>
- Kliem, F. (2021, December 07). Europe's Global Gateway: Complementing or Competing With BRI? *The diplomat*. <https://thediplomat.com/2021/12/europes-global-gateway-complementing-or-competing-with-bri/>
- Koch, S., Keijzer, N., & Furness, M. (2023). The European Union's Global Gateway should reinforce but not replace its development policy. *German Institute of Development and Sustainability. The Current Column*, (27 February 2023). https://www.idos-research.de/uploads/media/German_Institute_of_Development_and_Sustainability_EN_Koch_Keijzer_Furness_27.02.2023.pdf
- La Unión Europea invertirá 150.000 millones de euros en infraestructuras en África para competir con el mercado chino. (10 de febrero de 2022). *Radio Televisión Española*. <https://www.rtve.es/noticias/20220210/ue-invertira-150000-millones-africa-competir-china/2288180.shtml>
- Lau, S., Tamma, P., & Posaner, J. (2021, November 30). EU makes late bid to rival China on the Silk Road. *Politico*. <https://www.politico.eu/article/eu-makes-late-bid-to-rival-china-on-the-silk-road/>
- Liao, C., & Beal, T. (2022). The role of the G7 in mobilizing for a global recovery. *Chatham House Research Paper*, (2022-06). <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2022-06/> ▷

[2022-06-24-role-g7-mobilizing-global-recovery-liao-beal.pdf](#)

Lipin, M. (2023, October 17). US Boosts Funds for IPD Nations Above \$30 Billion. *Voice of America*. <https://www.voanews.com/a/us-boosts-funds-for-infrastructure-program-for-developing-nations-above-30-billion/7314946.html>

Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón. (2023). *G7 Hiroshima Summit. Factsheet on the G7 Partnership for Global Infrastructure and Investment*. <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/summit/hiroshima23/en/documents/>

Ministerio de Asuntos Exteriores de la India. (2023, September 09). *Partnership for Global Infrastructure and Investment (PGII) & India-Middle East-Europe Economic Corridor (IMEC)* [Press Release]. https://www.mea.gov.in/press-releases.htm?dtl/37091/Partnership_for_Global_Infrastructure_and_Investment_PGII_IndiaMiddle_EastEurope_Economic_Corridor_IMEC

Oficina del Primer Ministro de Reino Unido. (2023, May 20). *UK to mobilise \$40 billion for global infrastructure investment* [Press release]. <https://www.gov.uk/government/news/uk-to-mobilise-40-billion-for-global-infrastructure-investment>

Pintado, C. (2020). China, África y la deuda trampa. *Instituto Español de Estudios Estra-*

tégicos, (134/2020), 362-375. https://www.iecee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2020/DIEEEEO134_2020CESPIN_ChinAfrica.pdf

Seibt, S. (2 décembre 2021). Avec «Global Gateway», l'UE tente de concurrencer les nouvelles routes de la soie chinoises. *France 24*.

Sial, F., & Sol, X. (2022, September 13). *The Emperor's New Clothes: What's new about the EU's Global Gateway?* European Network on Debt and Development. https://www.eurodad.org/the_emperor_s_new_clothes_what_s_new_about_the_eu_s_global_gateway

The White House. (2021, June 12). *President Biden and G7 Leaders Launch Build Back Better World (B3W) Partnership* [Fact sheet]. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2021/06/12/fact-sheet-president-biden-and-g7-leaders-launch-build-back-better-world-b3w-partnership/>

The White House. (2023, May 20). *Partnership for Global Infrastructure and Investment at the G7 Summit* [Fact sheet]. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2023/05/20/fact-sheet-partnership-for-global-infrastructure-and-investment-at-the-g7-summit/>

U.S. Department of State (s.f.). *Blue Dot Network*. <https://www.state.gov/blue-dot-network/>

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Se recomienda a los autores consultar la página web del grupo de revistas de *Información Comercial Española* (Revistas ICE), donde aparecen publicados los artículos en formato electrónico y se recogen los principios y políticas editoriales de publicación (www.revistasice.com).

1. Los originales se remitirán a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@economia.gob.es. También pueden enviarse a través de la página web de Revistas ICE.
2. Solo se aceptan trabajos originales no publicados previamente ni en proceso de evaluación en otra revista. Mientras no reciban notificación de su rechazo o los retiren voluntariamente, los autores no enviarán los originales a otros medios para su evaluación o publicación.
3. El equipo editorial podrá rechazar un artículo, sin necesidad de proceder a su evaluación, cuando considere que no se adapta a las normas, tanto formales como de contenido, o no se adecúe al perfil temático de la publicación.
4. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word. En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etcétera), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirán la fuente de información y, en su caso, notas aclaratorias.
5. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20 (aproximadamente entre 5.000 y 6.000 palabras). La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
6. Cada original incluirá, en una primera página independiente, el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos.
7. En la primera página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas (aproximadamente 150 palabras) con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:

<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

8. El texto del artículo seguirá la siguiente estructura: introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía. Si hubiera anexos, se insertarán tras la bibliografía y deberán llevar título.
9. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continua utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

10. Las notas a pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
11. Las ecuaciones y expresiones matemáticas irán centradas y, en su caso, la numeración irá entre corchetes y alineada a la derecha.
12. La forma de citación seguirá los criterios de la última versión de las normas de la American Psychological Association (APA) que se pueden consultar en la siguiente dirección <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines>
13. Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
14. Al final del texto se recogerá la bibliografía utilizada, ordenada alfabéticamente según las Normas APA. Se recuerda que siempre que el artículo tenga DOI, este se deberá incluir en la referencia. Se pueden consultar las normas generales y ejemplos de las referencias más frecuentes en <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references/examples>

Formato y ejemplos de las referencias más frecuentes:

Libro

Apellido, A. A. y Apellido, B. B. (Año). *Título*. Editorial o URL

Pilling, D. (2019). *El delirio del crecimiento*. Taurus.

Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. <https://doi.org/10.1007/97-0-387-85784-8>

Capítulo de libro

Apellido, A. A. y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En C. C. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Editorial o URL

Gilmartín, M. A. (2008). Ambientes escolares. En J. A. Aragonés y M. Américo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 221-237). Pirámide.

Publicaciones periódicas

Apellido, A. A., Apellido, B. B. y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista, volumen*(número), pp-pp. <https://doi.org/xxx>

Castañeda Naranjo, L. A. y Palacios Neri, J. (2015). Nanotecnología: fuente de nuevos paradigmas. *Mundo Nano. Revista Interdisciplinaria en Nanociencias y Nanotecnología*, 7(12), 45-49. <https://doi.org/10.22201/ceiich.24485691e.2014.12.49710>

Informe oficial en web

Organismo. (Año). *Título del informe*. <http://www...>

Fondo Monetario Internacional. (2019). *Global Financial Stability Report*. <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2019/10/01/global-financial-stability-report-october-2019>

Working Paper o Documento de trabajo

Apellido, N. N. (año). *Título del documento de trabajo* (Documento de trabajo n° xxx). Nombre del editor. URL

Deming, D., & Dynarski, S. (2008). *The lengthening of childhood* (NBER Working Paper n.º 14124). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w14124>

Periódico en línea

Apellido, N. (fecha completa). Titular del artículo en el periódico. *Nombre del periódico en cursiva*. <https://www.direccion.de/recuperacion-para-el-lector/>

Carreño, L. (9 de febrero de 2020). La disputa gremial por los aranceles a las prendas de vestir. *El Espectador*. <https://www.elespectador.com/economia/la-disputa-gremial-por-los-aranceles-las-prendas-de-vestir-articulo-903768>

Ley/Reglamento

Título de la ley. *Publicación*, número, fecha de publicación, página inicial-página final. <http://www.boe.es...>

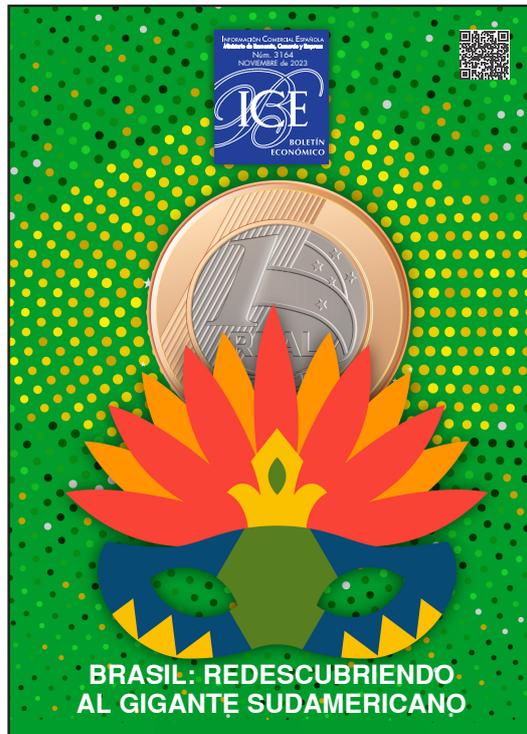
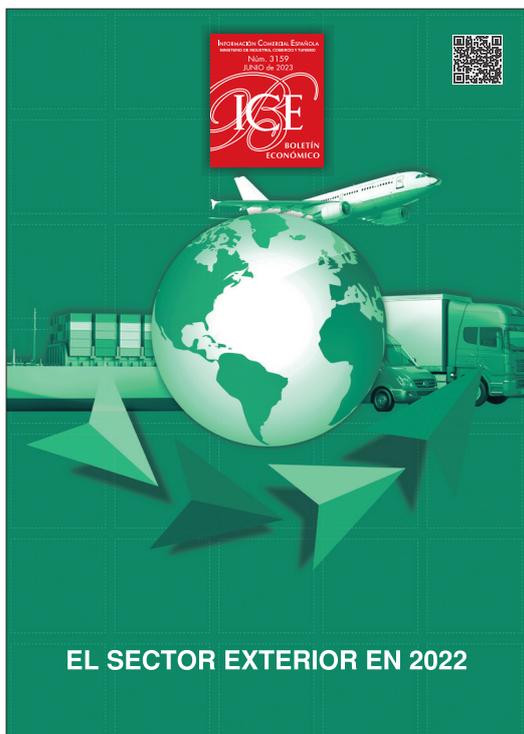
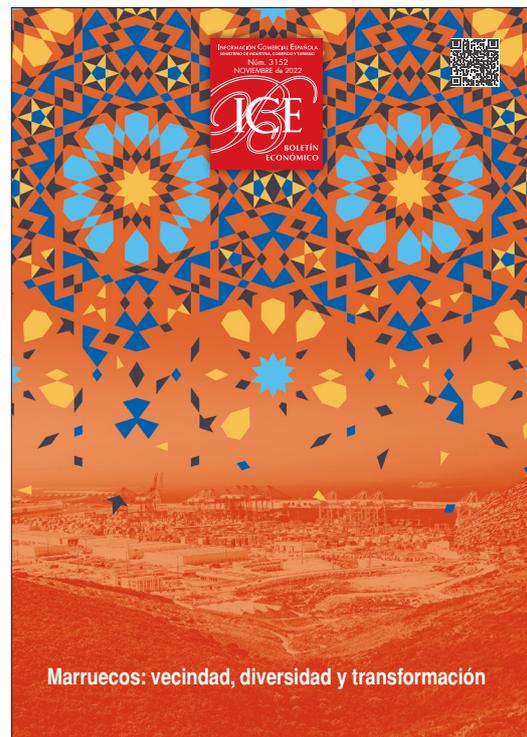
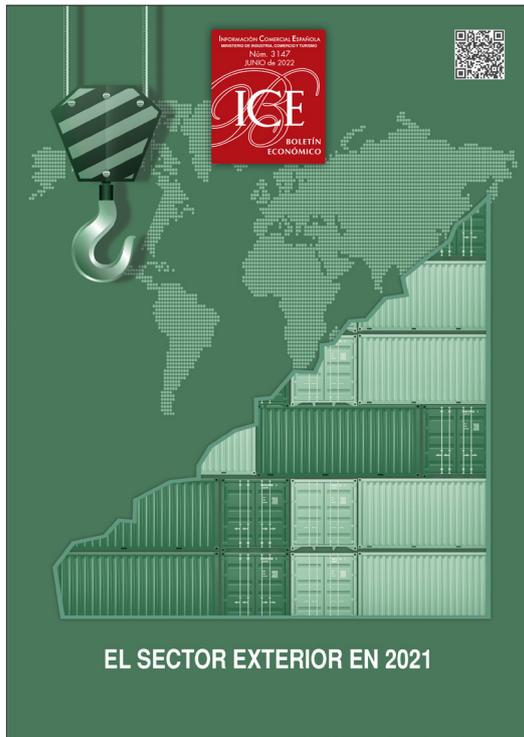
Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, n.º 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <https://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

Orden de la lista de referencias bibliográficas

Las referencias se ordenan alfabéticamente y, en caso de varios trabajos realizados por el mismo autor/a, el criterio es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el/la autor/a figura solo/a. Correlativos de año más antiguo a año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos colectivos en los que el/la autor/a es el/la primero/a. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autor y fecha, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ej.: 2014a, 2014b, etc.

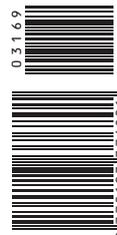
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA