



**Género e internacionalización: apertura al exterior
de las empresas de servicios**

**Economía latinoamericana y España
como inversor estratégico**

En preparación

- El sector exterior en 2023

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 3170

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./200/0524

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.2024.3170>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Estudios y Prospección Comercial	3	Género e internacionalización: la apertura al exterior de las empresas de servicios
		Colaboraciones
Ramón Casilda Béjar	23	Prognosis de la economía latinoamericana y España como inversor estratégico
Guillermo Fanjul Entrena	39	<i>Rebranding</i> El Salvador: una economía pequeña con grandes ambiciones
		Análisis
Fernando González Laxe	53	Vulnerabilidad de los <i>choke points</i> oceánicos e implicaciones económicas del conflicto en el mar Rojo



*Subdirección General de Estudios y Prospección Comercial**

GÉNERO E INTERNACIONALIZACIÓN: LA APERTURA AL EXTERIOR DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS

La igualdad de género es un objetivo transversal de las políticas españolas de apoyo a la internacionalización. El acceso a los mercados exteriores facilita la mejora de la productividad, crecimiento, innovación y condiciones de trabajo en las empresas. En el caso de las empresas de servicios no turísticos, subsiste una brecha de género entre las empresas lideradas por mujeres y las lideradas por hombres. En este artículo se explotan los resultados de la Encuesta Sobre Estrategias de Internacionalización de Servicios para analizar dicha brecha, su relación con la estructura de propiedad y liderazgo en el conjunto del sector y con variables como el sector de actividad de la empresa, su tamaño o su antigüedad.

Palabras clave: estrategia de internacionalización, empresas de servicios, servicios no turísticos, apoyo a la internacionalización, igualdad de género, brecha de género.

Clasificación JEL: F14, L20, L80, L88, Y10.

1. Introducción

El comercio internacional impulsa el crecimiento económico. Las empresas más productivas son las que están en mejores condiciones para afrontar los costes que supone la internacionalización. El acceso a los mercados exteriores les permite, a su vez, ganar economías de escala y alcance y mejorar su productividad. Las empresas internacionalizadas tienden a ser de mayor tamaño, ofrecen empleos de mayor calidad y son más innovadoras. Las empresas españolas exportadoras de bienes

responden a estas características, identificadas por la literatura económica (Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, 2023a).

La evidencia internacional indica que la probabilidad de que las empresas lideradas por mujeres exporten es inferior a la de las lideradas por hombres. Este resultado se explica, parcialmente, por la mayor presencia relativa de empresas lideradas por mujeres en sectores menos proclives a la internacionalización, como los de servicios, y por su menor tamaño medio. Ambas características dificultan el acceso a mercados exteriores. Sin embargo, incluso cuando se tienen en cuenta las diferencias de tamaño y sector, puede subsistir una brecha de género que dificulta el acceso de ▷

* Secretaría de Estado de Comercio.
Versión de mayo de 2024.
<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3170.7746>

las empresas lideradas por mujeres a los beneficios de la internacionalización (Organisation for Economic Cooperation and Development, 2023).

El objetivo de este trabajo es estudiar, desde una perspectiva de género, el proceso de apertura al exterior, a través de la exportación, de las empresas de servicios no turísticos. Para ello, se recurre a los resultados de la Encuesta Sobre Estrategias de Internacionalización de Servicios (ESEIS), representativa de 1.416.697 empresas de los sectores de servicios no turísticos (excluyendo los servicios de hostelería) que tienen forma societaria o, si están sustentadas en personas físicas, cuentan al menos con un trabajador asalariado. La ESEIS dispone de un detallado cuestionario que se organiza en cuatro bloques de preguntas (datos básicos; innovación, digitalización y sostenibilidad; relación con la internacionalización; y características de la empresa) y contempla itinerarios diferenciados para las empresas que exportan (en adelante, que realizan comercio internacional de servicios o CIS), las que no exportan pero tienen interés en hacerlo y las que no exportan y no manifiestan interés en hacerlo (ver Anexo). Las personas interesadas pueden acceder a una exposición más detallada de las principales características y resultados de la ESEIS en Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial (2023b).

En el primer apartado de este artículo se analizan los resultados generales de la ESEIS desde una perspectiva de género, para el conjunto de empresas de servicios no turísticos. Se estudian las diferencias observadas entre empresas según el género de las personas que detentan la mayoría de su propiedad o que las dirigen, teniendo presentes otros factores

relevantes, como el sector de actividad de la empresa, su tamaño, o la antigüedad.

El siguiente apartado se enfoca al análisis de la apertura al exterior de las empresas de servicios no turísticos desde la perspectiva de género. Se estudia la relación entre el género de las personas titulares de la propiedad mayoritaria de la empresa y de su dirección con la decisión de internacionalización.

A continuación, se analiza, también desde la perspectiva de su incidencia en la decisión de realizar CIS, el efecto de factores como el sector de actividad de la empresa, su tamaño aproximado por el número de asalariados, o sus años de antigüedad. En el mismo epígrafe se efectúa un análisis detallado de la interrelación entre estos factores y el género de las personas titulares de la mayoría de la propiedad y de la dirección de la empresa.

El artículo finaliza con un apartado en el que se resumen las principales conclusiones y recomendaciones. También se apuntan futuras líneas de análisis.

2. Las empresas de servicios no turísticos desde la perspectiva de género

En el conjunto de empresas de servicios no turísticos predominan las de propiedad mayoritaria y titularidad de la dirección masculina. Las diferencias con las correspondientes a mujeres son cuantitativamente notables. Estos resultados se reproducen, con carácter general, cuando el análisis se realiza desagregando por sector de actividad, intervalo de tamaño o años de antigüedad de la empresa.

Este análisis desagregado muestra la existencia de asociación entre el género del liderazgo empresarial (medido por el género de ▷

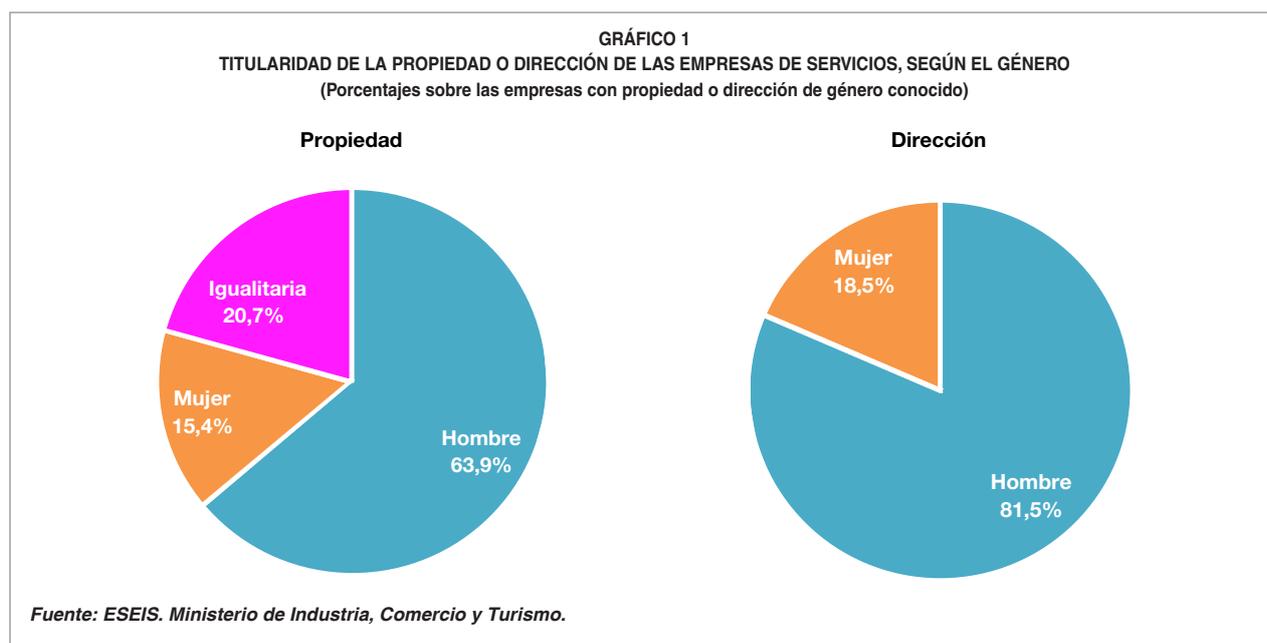
las personas titulares de la propiedad mayoritaria o la dirección) y el sector de actividad de la empresa. El género de las personas titulares de la propiedad mayoritaria de la empresa aparece también asociado a la antigüedad de la empresa. Por el contrario, no se constata la existencia de asociación entre el género del liderazgo y el tamaño empresarial.

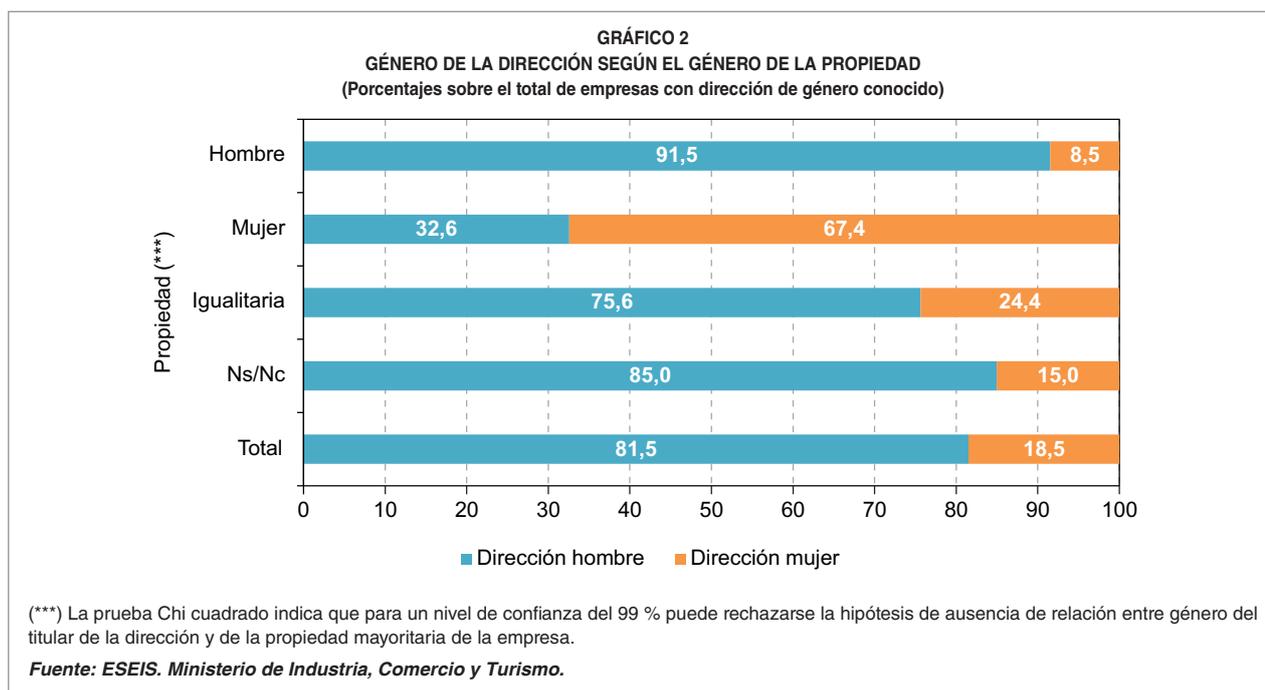
A partir del cuestionario de la ESEIS se han definido dos variables representativas del liderazgo empresarial para facilitar el análisis de las empresas de servicios no turísticos desde la perspectiva de género¹. La primera, que denominamos «propiedad mayoritaria», se obtiene de las respuestas a la pregunta «¿Cuál es el porcentaje (aproximado) de capital de su empresa que tienen los hombres y las mujeres?» y puede tomar los valores «hombre», si el porcentaje correspondiente a los hombres es superior al 50 %, «mujer» si el porcentaje

correspondiente a las mujeres es superior al 50 %, o «igualitaria» si la propiedad es compartida al 50 % entre hombres y mujeres. La segunda, que denominamos «dirección», se obtiene de las respuestas a la pregunta «¿Cuál es el sexo de las personas que ocupan los siguientes puestos en su empresa?» referidas al puesto de «gerente o director general» y toma los valores «hombre» o «mujer». En ambos casos, la falta de respuesta se denota con «Ns/Nc».

El análisis de la ESEIS revela que la propiedad mayoritaria de las empresas de servicios no turísticos corresponde fundamentalmente a hombres. Entre las empresas que han respondido a la pregunta el 63,9 % son propiedad mayoritaria de hombres, el 20,7 % de propiedad igualitaria, y el 15,4 % de mujeres (Gráfico 1). Es destacable que existe un amplio porcentaje de no respuesta (42,7 % del total de empresas entrevistadas), por lo que, para tener una imagen más completa del liderazgo en las empresas de servicios no turísticos desde la perspectiva de género, resulta indispensable completar los datos de propiedad mayoritaria con los de género del titular de la dirección. ➤

¹ Por necesidad de simplificar el cuestionario y dado el tamaño relativamente reducido de la muestra, el cuestionario de la ESEIS se refiere a «hombre» o «mujer» y no permite la identificación de otros géneros, que, presumiblemente, se han integrado en una no respuesta. Se asume también que en las respuestas a los cuestionarios se han considerado equivalentes los términos «sexo» y «género» para mujeres y hombres.





La dirección de las empresas de servicios no turísticos es ejercida, también de forma predominante, por hombres. Entre las empresas que han identificado el sexo de la persona titular de la dirección o gerencia, el 81,5 % corresponde hombres y el 18,5 % a mujeres (Gráfico 1). La tasa de no respuesta en este caso es sensiblemente más reducida (8,0 %).

Ambas variables, propiedad mayoritaria y dirección, están relacionadas². Una parte de la coincidencia entre el sexo de la propiedad mayoritaria y de la dirección puede explicarse por los casos en los que una misma persona es propietaria mayoritaria y detenta la dirección. No obstante, los datos parecen confirmar que el sesgo de género en la dirección de las empresas de servicios no turísticos es más acusado que el observado en la propiedad mayoritaria. Así, en el 91,5 % de las empresas

propiedad mayoritaria de hombres, el titular de la dirección es también un hombre. En el caso de las empresas propiedad mayoritaria de mujeres, la proporción de titulares de la dirección que son también mujeres es también dominante, aunque de forma más moderada (67,4 %). En el caso de las empresas de propiedad igualitaria, el 75,6 % de las personas titulares de la dirección son hombres, y el 24,4 % mujeres. Finalmente, en las empresas que no han podido identificar el género de las personas titulares de la propiedad mayoritaria, el 85,0 % de las personas que detentan la dirección son hombres, frente a un 15,0 % de mujeres (Gráfico 2).

La brecha de género en la propiedad mayoritaria de las empresas de servicios no turísticos se mantiene, en términos generales, cuando el análisis se efectúa teniendo en cuenta el sector de actividad de la empresa, su tamaño o sus años de antigüedad (Cuadro 1). Así, cuando se desagrega por sectores de actividad, el porcentaje de empresas en las que la propiedad mayoritaria corresponde a hombres es superior al porcentaje de empresas en que corresponde ▷

² Los resultados de la prueba Chi cuadrado de Pearson confirman la asociación entre el género de las personas que detentan la propiedad mayoritaria de la empresa y de las personas titulares de su dirección o gerencia, para un nivel de confianza superior al 99 %. El análisis se ha realizado sin tener en cuenta las categorías Ns/Nc.

CUADRO 1
GÉNERO DE LAS PERSONAS PROPIETARIAS DE LA MAYORÍA DEL CAPITAL DE LA EMPRESA
(Porcentaje de empresas)

	Propiedad mayoritaria				Prueba Chi cuadrado (1) (2)
	Hombre	Mujer	Igualitaria	Ns/Nc	
Sector de actividad					***
Comercio y servicios personales.....	39,4	7,4	14,5	38,8	
Transporte y correos.....	47,1	8,5	11,0	33,4	
Telecomunicaciones y sociedad de la información.....	41,4	6,3	14,2	38,1	
Servicios financieros.....	17,4	10,5	8,1	64,1	
Servicios a las empresas de medio y alto valor añadido.....	30,9	9,3	11,0	48,8	
Servicios a las empresas de bajo valor añadido.....	45,4	14,2	13,9	26,4	
Educación, cultura y deporte.....	31,9	5,5	6,3	56,3	
Sanidad y servicios sociales.....	32,6	17,3	7,7	42,5	
Intervalo de tamaño					-
Menos de 10 asalariados.....	36,4	8,7	11,8	43,1	
De 10 a 49 asalariados.....	40,7	10,6	13,4	35,3	
De 50 a 249 asalariados.....	36,9	11,1	8,8	43,3	
250 o más asalariados.....	27,6	8,3	9,3	54,8	
Años de antigüedad de la empresa					***
0 a 5.....	35,3	8,9	14,0	41,8	
6 a 15.....	35,2	5,7	8,9	50,1	
Más de 15.....	37,7	10,1	12,9	39,3	
Ns/Nc.....	30,8	16,4	15,7	37,1	
Total	36,6	8,8	11,9	42,7	
<p>(1) Existe asociación entre el género de las personas que tienen la propiedad mayoritaria de la empresa y el sector de actividad o intervalo de tamaño o años de antigüedad, para un nivel de confianza del 90 % (*), 95 % (**) o 99 % (***).</p> <p>(2) La prueba Chi cuadrado se ha realizado excluyendo las columnas y filas Ns/Nc.</p> <p>Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.</p>					

a mujeres en todos ellos. Para un nivel de confianza superior al 99 %, se puede descartar la hipótesis de ausencia de asociación entre sector de actividad y género de las personas titulares de la mayoría de la propiedad. Es decir, las diferencias sectoriales que pueden observarse entre los porcentajes de empresas en las que la propiedad mayoritaria es de mujeres o de hombres o en las que la propiedad es igualitaria resultan estadísticamente significativas.

El análisis por intervalos de tamaño conduce a conclusiones distintas. Aunque la propiedad mayoritaria de hombres es norma general en todos los intervalos, al contrario que en el caso de los sectores, las diferencias entre

los intervalos de tamaño que pueden observarse entre los porcentajes de empresas en las que la propiedad mayoritaria corresponde a mujeres o a hombres o bien la propiedad es igualitaria, no son estadísticamente significativas, para los niveles de confianza habituales.

La propiedad mayoritaria de la empresa en relación con sus años de antigüedad corresponde también predominantemente a los hombres en los distintos intervalos de antigüedad. Como en el caso de los sectores, se observa una asociación estadísticamente significativa entre los distintos intervalos de antigüedad y las tasas de propiedad mayoritaria de mujeres o de hombres o de propiedad igualitaria. ▷

CUADRO 2
GÉNERO DE LA PERSONA TITULAR DE LA DIRECCIÓN GENERAL O GERENCIA DE LA EMPRESA
(Porcentaje de empresas)

	Titular			Prueba Chi cuadrado (1) (2)
	Hombre	Mujer	Ns/Nc	
Sector de actividad				***
Comercio y servicios personales.....	79,9	13,7	6,4	
Transporte y correos.....	73,9	17,3	8,8	
Telecomunicaciones y sociedad de la información.....	80,1	15,9	4,0	
Servicios financieros.....	62,6	19,8	17,7	
Servicios a las empresas de medio y alto valor añadido.....	70,5	16,6	12,8	
Servicios a las empresas de bajo valor añadido.....	74,4	20,6	5,0	
Educación, cultura y deporte.....	79,9	15,3	4,8	
Sanidad y servicios sociales.....	53,6	41,4	5,0	
Intervalo de tamaño				-
Menos de 10 asalariados.....	74,7	16,9	8,4	
De 10 a 49 asalariados.....	78,6	19,0	2,4	
De 50 a 249 asalariados.....	82,1	16,6	1,3	
250 o más asalariados.....	81,3	16,9	1,8	
Años de antigüedad de la empresa				-
0 a 5.....	70,0	17,7	12,4	
6 a 15.....	75,5	14,0	10,5	
Más de 15.....	75,7	18,1	6,2	
Ns/Nc.....	71,3	28,7	0,0	
Total	75,0	17,0	8,0	

(1) Existe asociación entre el género de la persona que dirige la empresa y el sector de actividad o intervalo de tamaño o años de antigüedad, para un nivel de confianza del 90 % (*), 95 % (**) o 99 % (***).

(2) La prueba Chi cuadrado se ha realizado excluyendo las columnas y filas Ns/Nc.

Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

El análisis de la titularidad de la dirección o gerencia de la empresa desde la perspectiva de género, desagregando por sector de actividad, intervalo de tamaño, o antigüedad de la empresa, conduce a resultados similares. En todos los casos predominan las empresas en las que la titularidad de la dirección corresponde a un hombre y la diferencia con el porcentaje de empresas donde la titular es una mujer es también notable, salvo en el sector de sanidad y servicios sociales, donde el resultado es próximo a la paridad.

Existe una asociación estadísticamente significativa entre sector de actividad y titularidad de la dirección de la empresa. La prueba Chi

cuadrado de Pearson permite rechazar la hipótesis de ausencia de asociación para un nivel de confianza superior al 99 %. Este resultado se explica, en buena medida, por el elevado porcentaje de titulares de dirección de mujeres en el sector de sanidad y servicios sociales, que supera notablemente al que cabría esperar si las variables género de la dirección y sector no estuvieran asociadas. Otros sectores con comportamientos distintos de la media son los de comercio y servicios personales; educación, cultura y deporte, o telecomunicaciones y sociedad de la información. En estos casos, el porcentaje de empresas con director hombre ▷

es superior al que cabría esperar en el caso de ausencia de asociación.

Por el contrario, no existe relación entre el intervalo de tamaño o estrato de antigüedad y el género del titular de la dirección de la empresa. Es decir, el predominio de empresas con titular de la dirección hombre, frente a aquellas en las que la titular de la dirección es una mujer no presenta diferencias significativas que estén relacionadas con el tamaño de la empresa o con su fecha de constitución.

3. La apertura al exterior y el género

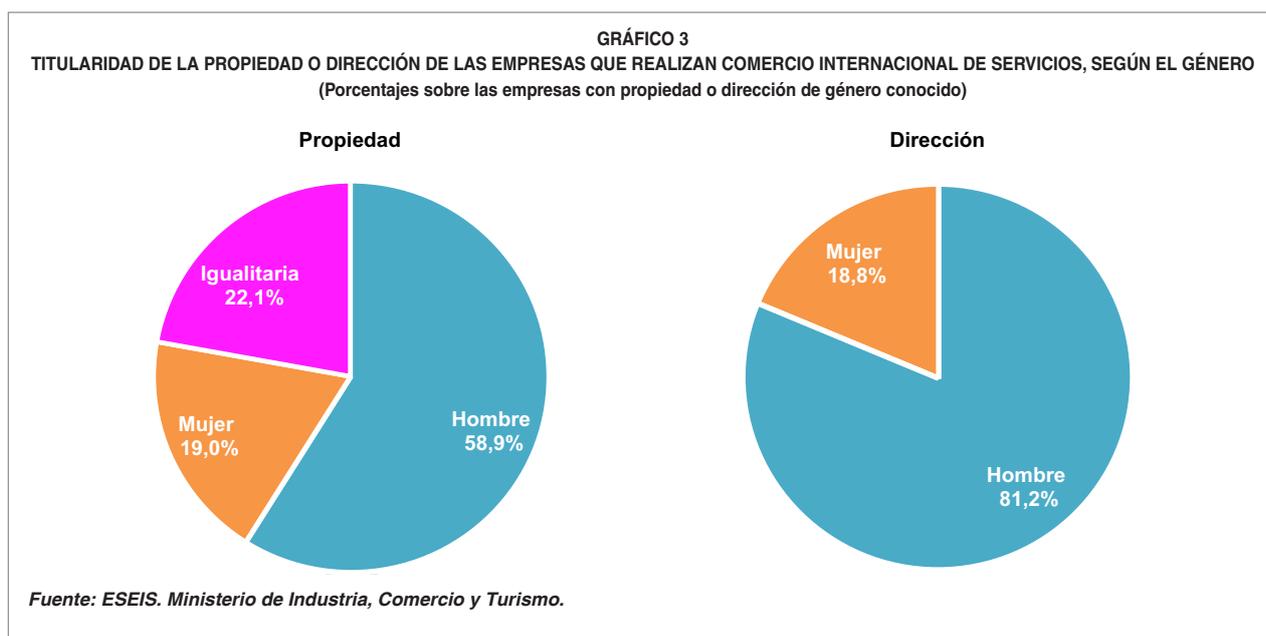
La estructura de propiedad y dirección por género de las empresas de servicios no turísticos que se abren al exterior mediante la exportación es un reflejo de la estructura del conjunto de empresas del sector. La propensión a realizar CIS de las empresas de servicios no turísticos es independiente del género de las personas titulares de la mayoría de su propiedad o de su dirección.

Así, al igual que en el conjunto de empresas del sector de servicios no turísticos, está

claro que existe una brecha de género entre el liderazgo de mujeres y hombres entre las empresas internacionalizadas. Si se calculan los porcentajes de empresas propiedad mayoritaria o titularidad de la dirección de mujeres con relación a las empresas sobre las que se dispone de información, se observa que las de propiedad mayoritaria femenina representan un 19,0 %, frente al 58,9 % de las masculinas y el 22,1 % de las que son de propiedad igualitaria. Asimismo, en el 18,8 % de las empresas la dirección la ejerce una mujer, frente al 81,2 % donde es ejercida por un hombre.

Cuando se tiene en cuenta la existencia de un porcentaje de empresas para las que no se conoce el género de las personas titulares de su propiedad mayoritaria, resulta que el 36,6 % de las empresas de servicios no turísticos son propiedad mayoritaria de hombres, frente a un 8,8 % propiedad mayoritaria de mujeres y un 11,9 % de propiedad igualitaria. Para un 42,7 % de las empresas no se conoce el género mayoritario en la titularidad de la propiedad (Cuadro 3).

Esta estructura de propiedad no difiere significativamente entre las empresas que ▷



CUADRO 3
PORCENTAJE DE EMPRESAS DE SERVICIOS SEGÚN SU RELACIÓN CON EL COMERCIO INTERNACIONAL
Y EL GÉNERO DE SU PROPIEDAD Y DIRECCIÓN

	Propiedad mayoritaria				Prueba Chi cuadrado (1) (2)
	Hombre	Mujer	Igualitaria	Ns/Nc	
Relación con el CIS					-
Hace CIS	38,7	12,5	14,5	34,3	
No hace CIS	36,4	8,4	11,6	43,5	
Total	36,6	8,8	11,9	42,7	
	Dirección				
	Hombre	Mujer		Ns/Nc	
Relación con el CIS					-
Hace CIS	78,9	18,3	NA	2,8	
No hace CIS	74,6	16,9	NA	8,6	
Total	75,0	17,0	NA	8,0	

(1) Existe asociación entre el género de las personas titulares de la propiedad mayoritaria o dirección de la empresa y la relación con el CIS, para un nivel de confianza del 90 % (*), 95 % (**) o 99 % (***).

(2) La prueba Chi cuadrado se ha realizado excluyendo las columnas y filas Ns/Nc y Total.

NA: No aplica.

Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

realizan CIS y las que no lo hacen. En ambos casos, dominan las empresas donde los propietarios mayoritarios son hombres, frente a aquellas donde las propietarias mayoritarias son mujeres y, para los niveles de confianza habituales, la prueba Chi cuadrado de Pearson indica que no puede rechazarse la hipótesis de que el género de la propiedad mayoritaria y la decisión de realizar o no CIS no están relacionadas.

El análisis del género de la persona titular de la dirección, teniendo presente también la existencia de un porcentaje de empresas para las que esta variable se desconoce, permite alcanzar conclusiones similares. Los titulares de la dirección son mayoritariamente hombres. Globalmente, en el 75,0 % de las empresas la dirección es masculina y en el 17,0 % femenina. Para un 8,0 % no se conoce el género del titular de la dirección.

Estos porcentajes son similares entre las empresas que hacen CIS y las que no lo hacen. Como en el caso de la propiedad, la prueba Chi cuadrado de Pearson no permite rechazar

para los niveles de confianza habituales, la hipótesis de que el género de la persona titular de la dirección y la decisión de realizar o no CIS no están asociados.

En el Cuadro 4 se presenta la misma información desde otra perspectiva y, como es lógico, con los mismos resultados. La propensión a realizar CIS de las empresas que son propiedad mayoritaria de mujeres es del 12,8 %, algo superior a la correspondiente a las que son propiedad mayoritaria de hombres (9,6 %) o de propiedad igualitaria (11,0 %). Sin embargo, estas diferencias no resultan significativas. Para los niveles de confianza habituales la prueba Chi cuadrado indica que no existe asociación entre género de la propiedad mayoritaria y decisión de realizar o no CIS.

En el caso del género de la persona titular de la dirección empresa, se observan similares resultados. Las propensiones a realizar CIS de las empresas dirigidas por mujeres (9,7 %) y por hombres (9,5 %) son parecidas y la asociación entre la decisión de realizar CIS o no hacerlo ▷

CUADRO 4
PORCENTAJE DE EMPRESAS DE SERVICIOS QUE EXPORTAN POR GÉNERO DE LAS PERSONAS TITULARES

	CIS		Prueba Chi cuadrado (1) (2)
	Hace	No hace	
Mayoría de la propiedad			-
Hombre.....	9,6	90,4	
Mujer.....	12,8	87,2	
Igualitaria.....	11,0	89,0	
Ns/Nc.....	7,3	92,7	
Dirección o gerencia			
Hombre.....	9,5	90,5	-
Mujer.....	9,7	90,3	
Ns/Nc.....	3,2	96,8	
Total	9,0	91,0	

(1) Existe asociación entre la relación con el CIS y el género de las personas titulares de la propiedad mayoritaria o dirección de la empresa, para un nivel de confianza del 90 % (*), 95 % (**) o 99 % (***).

(2) La prueba Chi cuadrado se ha realizado excluyendo las columnas y filas Ns/Nc.

Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

y el género de la dirección no es estadísticamente significativa para los niveles de confianza habituales.

4. El efecto del sector, el tamaño, la antigüedad y su interrelación con el género

La decisión de las empresas de servicios no turísticos de abrirse al exterior está condicionada por el sector de actividad en el que se encuadran y por su tamaño. Las empresas de mayor tamaño tienden a realizar CIS en mayor proporción que las de tamaño más reducido. Sectorialmente, se observa una diversidad amplia. Un análisis más granular, teniendo presente la interrelación entre sector, tamaño y antigüedad de la empresa, por un lado y género del liderazgo en la empresa, por otro, revela la posible existencia de ámbitos concretos donde el género puede tener influencia en la apertura al exterior de las empresas de servicios no turísticos.

La probabilidad de que una empresa realice comercio internacional de servicios está asociada a su sector de actividad. La propensión a realizar CIS por sector de actividad varía entre el 3,3 %, en el caso de sanidad y servicios sociales, hasta el 30,0 %, en el caso de los servicios financieros. La prueba Chi cuadrado de Pearson revela que estas diferencias son significativas, para un nivel de confianza superior al 99 %.

El tamaño de la empresa también está asociado con la probabilidad de que realice o no CIS. Para las empresas de menos de 10 asalariados, la probabilidad de exportar se limita al 7,5 %. Este porcentaje es creciente con el tamaño de la empresa y alcanza el 61,8 % en el caso de las que tienen 250 o más asalariados. También en este caso las diferencias observadas resultan estadísticamente significativas para un nivel de confianza superior al 99 %, de acuerdo con los resultados de la prueba Chi cuadrado.

Igualmente, se observa una asociación clara entre la decisión de realizar CIS y la antigüedad de la empresa. Las estimaciones puntuales sugieren que las empresas de creación ▷

CUADRO 5
PORCENTAJE DE EMPRESAS DE SERVICIOS QUE EXPORTAN POR SECTOR DE ACTIVIDAD, INTERVALO DE TAMAÑO Y ANTIGÜEDAD

	CIS		Prueba Chi cuadrado (1) (2)
	Hace	No hace	
Sector de actividad			***
Comercio y servicios personales.....	8,1	91,9	
Transporte y correos.....	12,2	87,8	
Telecomunicaciones y sociedad de la información.....	30,0	70,0	
Servicios financieros.....	6,2	93,8	
Servicios a las empresas de medio y alto valor añadido.....	8,8	91,2	
Servicios a las empresas de bajo valor añadido.....	11,5	88,5	
Educación, cultura y deporte.....	6,4	93,6	
Sanidad y servicios sociales.....	3,3	96,7	
Intervalo de tamaño			***
Menos de 10 asalariados.....	7,5	92,5	
De 10 a 49 asalariados.....	29,4	70,6	
De 50 a 249 asalariados.....	44,1	55,9	
250 o más asalariados.....	61,8	38,2	
Años de antigüedad de la empresa			***
0 a 5.....	15,0	85,0	
6 a 15.....	8,8	91,2	
Más de 15.....	8,0	92,0	
Ns/Nc.....	12,1	87,9	
Total	9,0	91,0	

(1) Existe asociación entre la relación con el CIS y el sector de actividad o intervalo de tamaño o años de antigüedad, para un nivel de confianza del 90 % (*), 95 % (**) o 99 % (***).

(2) La prueba Chi cuadrado se ha realizado excluyendo las columnas y filas Ns/Nc.

Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

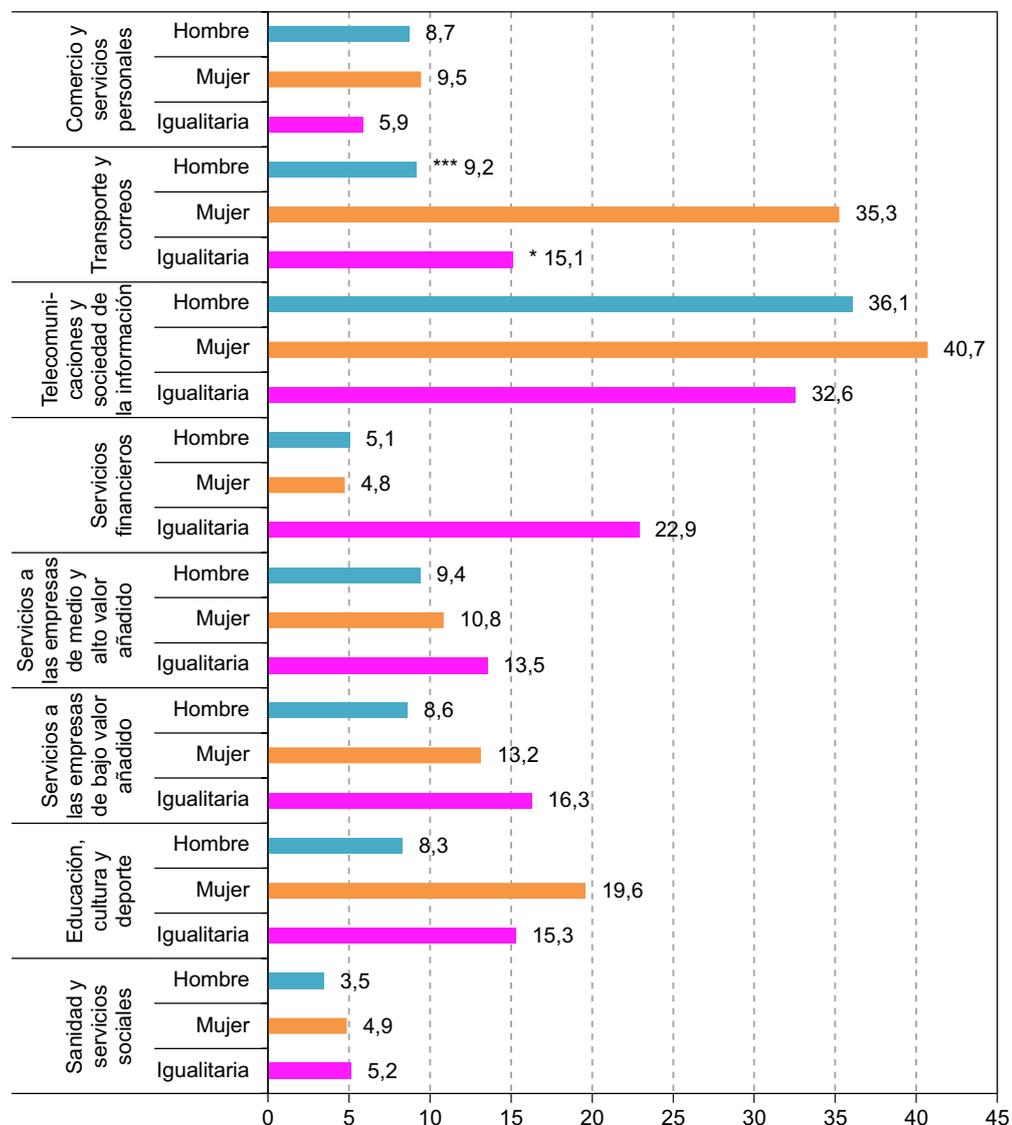
más reciente (de 0 a 5 años de antigüedad) son más propensas a abrirse al exterior, con un porcentaje del 15,0 % que realizan CIS, frente al 9,0 % en el conjunto del sector. Además, estas diferencias resultan estadísticamente significativas para los niveles de confianza habituales. La prueba Chi cuadrado muestra que se puede rechazar la hipótesis de independencia entre la antigüedad de la empresa y la decisión de hacer CIS. Este resultado, en todo caso, debe valorarse con cautela ya que podría estar condicionado por los estratos de antigüedad definidos para la realización de este estudio.

Los resultados agregados parecen mostrar que no existe asociación entre el liderazgo de género (representado por la titularidad de la pro-

piedad mayoritaria o de la dirección de la empresa) y la decisión de apertura al exterior, mediante la exportación. Sin embargo, es posible que estos resultados difieran en función del sector de actividad al que pertenece la empresa, su tamaño o su antigüedad, de forma que el liderazgo de género podría adquirir relevancia en algunos sectores, intervalos de tamaño o estratos de antigüedad concretos, aunque no la tuviera en otros. En los Gráficos 4 a 9 se analiza esta posibilidad.

Los Gráficos 4 y 5 representan las propensiones a realizar CIS en cada uno de los sectores de servicios analizados, desagregados, respectivamente, por el género de las personas titulares de su propiedad mayoritaria y ▷

GRÁFICO 4
PROPENSIÓN A REALIZAR COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS POR SECTOR Y GÉNERO DE PROPIEDAD
 (Porcentajes sobre el total de empresas del mismo sector y género de propiedad) (1)



(1) Diferencia significativa frente al porcentaje de empresas propiedad mayoritaria de mujeres que hacen CIS del mismo sector para niveles de confianza del 90 % (*), 95 % (**) o 99 % (***).

Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

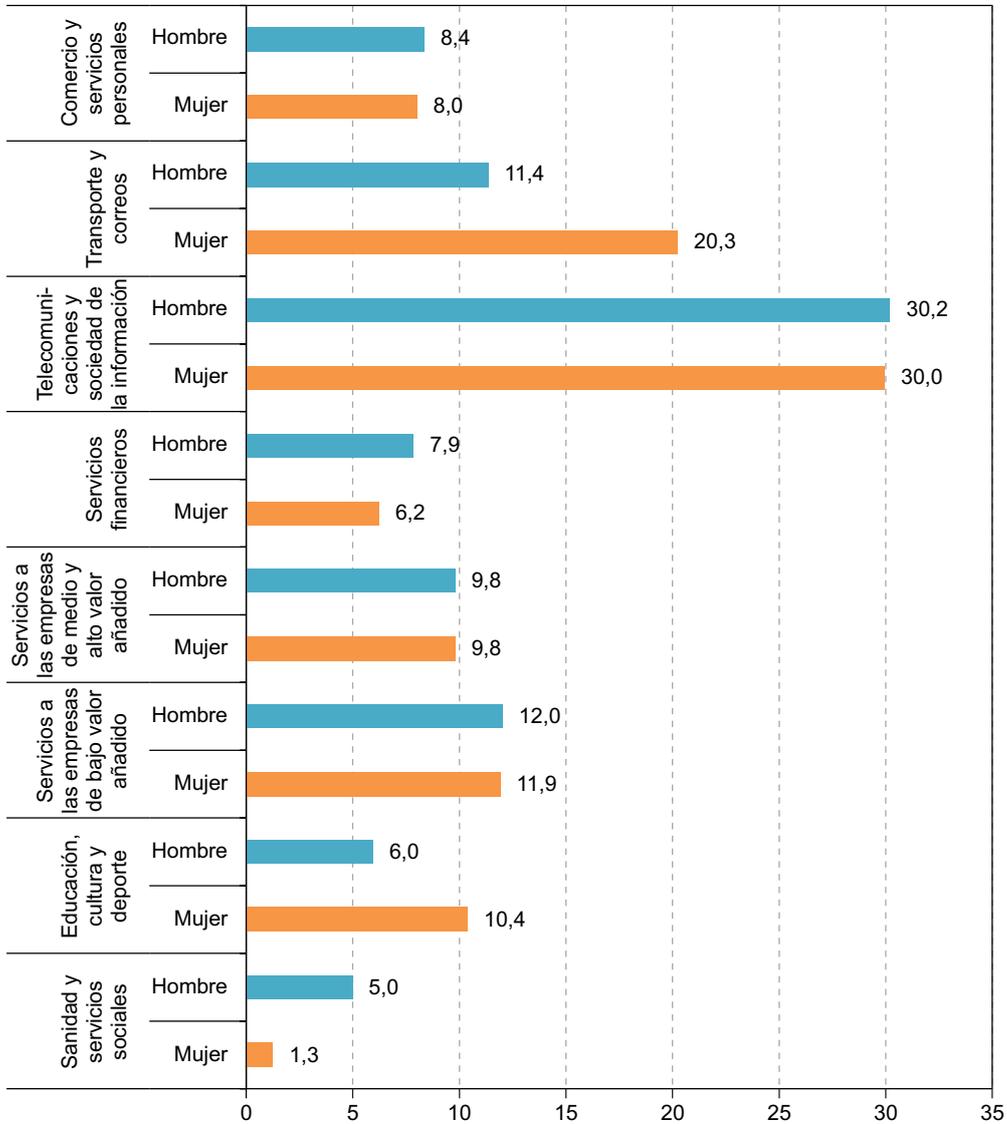
de su dirección. Dentro de cada sector se ha realizado un contraste para valorar la significatividad estadística de las diferencias en las proporciones estimadas respecto al caso en el que la titularidad de la mayoría de la propiedad o de la dirección corresponde a mujeres³.

Salvo en el sector de transporte y correos, estas diferencias no son estadísticamente significativas para los niveles de confianza habituales. En el caso de transporte y correos la ▷

³ El contraste llevado a cabo, válido para muestras grandes, asume que las proporciones poblacionales siguen una distribución normal. Si las muestras se extraen aleatoriamente de dos poblaciones independientes,

su diferencia también se distribuye, aproximadamente, de acuerdo con una función de distribución normal. Las limitaciones de tamaño de la muestra en algunos cruces de sector, intervalo de tamaño, o antigüedad, con titularidad de la propiedad mayoritaria o de la dirección y con la decisión de hacer CIS o no hacerlo dan lugar a que los resultados deban contemplarse con cautela.

GRÁFICO 5
PROPENSIÓN A REALIZAR COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS POR SECTOR Y GÉNERO DE DIRECCIÓN
 (Porcentajes sobre el total de empresas del mismo sector y género de dirección) (1)



(1) Diferencia significativa frente al porcentaje de empresas dirigidas por mujeres que hacen CIS del mismo sector para niveles de confianza del 90 % (*), 95 % (**) o 99 % (***).

Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

propensión de las empresas de propiedad mayoritaria femenina a exportar (35,3 %) es significativamente superior a la de las de propiedad mayoritaria masculina (9,2 %), para un nivel de confianza del 99 % y también a la propensión de las de propiedad igualitaria (15,1 %), en este caso para un nivel de confianza del 90 %. En el caso de la titularidad de la dirección, aunque la estimación puntual para las

empresas de transporte y correos dirigidas por mujeres es superior a la de las dirigidas por hombres, la diferencia no es estadísticamente significativa para los niveles de confianza habituales.

Los Gráficos 6 y 7 reflejan la propensión a realizar CIS de las empresas de servicios no turísticos, en función del intervalo de tamaño en el que se ubican y diferenciando ▷

por el género de las personas titulares de su propiedad mayoritaria (Gráfico 6) y de su dirección (Gráfico 7). Al igual que en el caso de los sectores de actividad, salvo en casos puntuales, no se observan diferencias significativas entre las empresas de liderazgo femenino y masculino.

En el caso de la propiedad mayoritaria, la excepción se da en el intervalo de empresas de 50 a 249 asalariados, donde la propensión a exportar de las empresas cuya propiedad mayoritaria es de hombres (56,6 %) resulta significativamente superior a la de las empresas cuya propiedad mayoritaria es de mujeres (33,2 %), para un nivel de confianza del 90 %. No se observan

diferencias significativas entre las propensiones a exportar de las empresas de propiedad mayoritaria femenina con las de las empresas de propiedad igualitaria.

En lo que se refiere al género de la persona titular de la dirección, la única diferencia estadísticamente significativa corresponde al intervalo de tamaño de entre 10 y 49 asalariados. En este tramo, la propensión a exportar de las empresas dirigidas por hombres (31,8 %) es significativamente superior, para un nivel de confianza del 95 %, a la de las dirigidas por mujeres (19,0 %).

Finalmente, en los Gráficos 8 y 9 se presenta la propensión a realizar CIS de las ▷

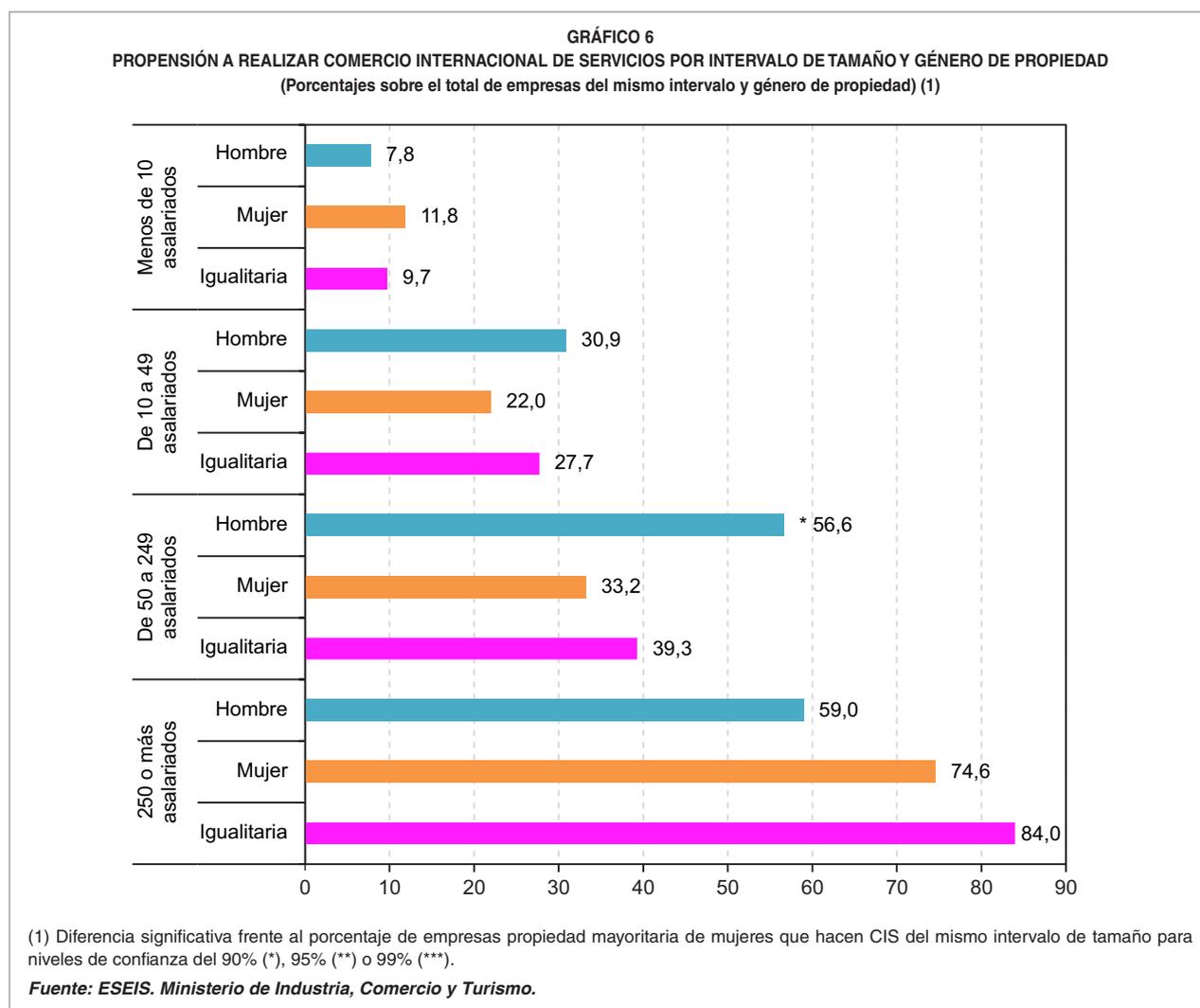
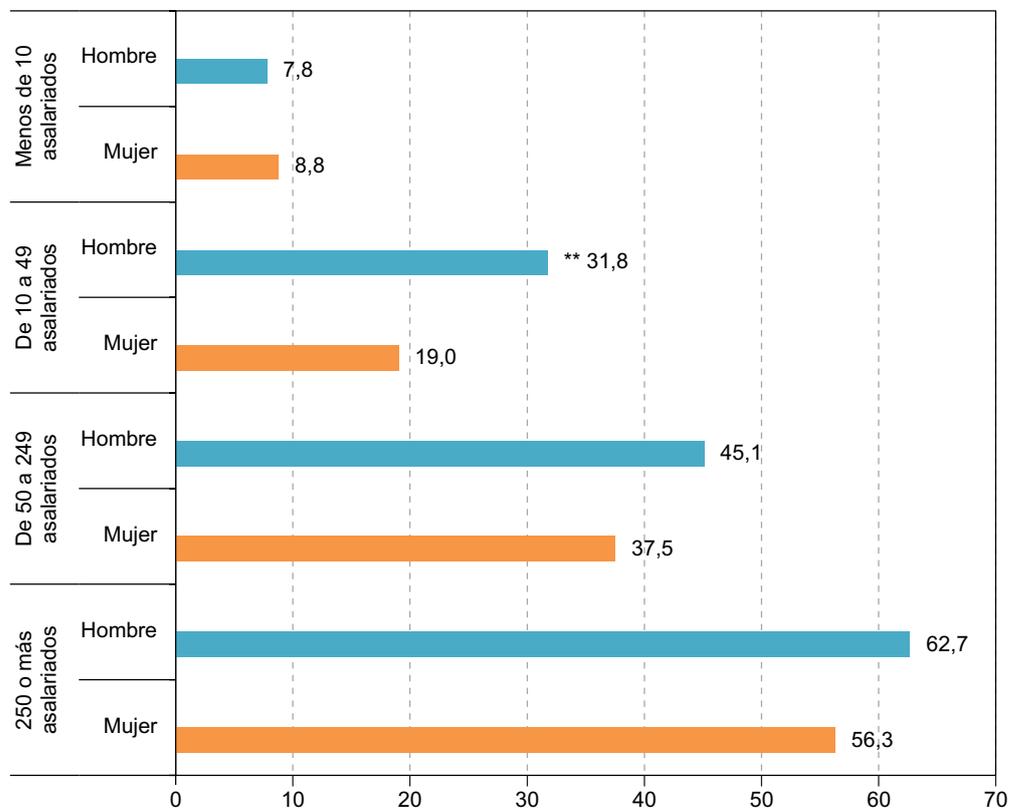


GRÁFICO 7
PROPENSIÓN A REALIZAR COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS POR INTERVALO DE TAMAÑO Y GÉNERO DE DIRECCIÓN
 (Porcentajes sobre el total de empresas del mismo intervalo y género de dirección) (1)



(1) Diferencia significativa frente al porcentaje de empresas dirigidas por mujeres que hacen CIS del mismo intervalo de tamaño para niveles de confianza del 90 % (*), 95 % (**) o 99 % (***).

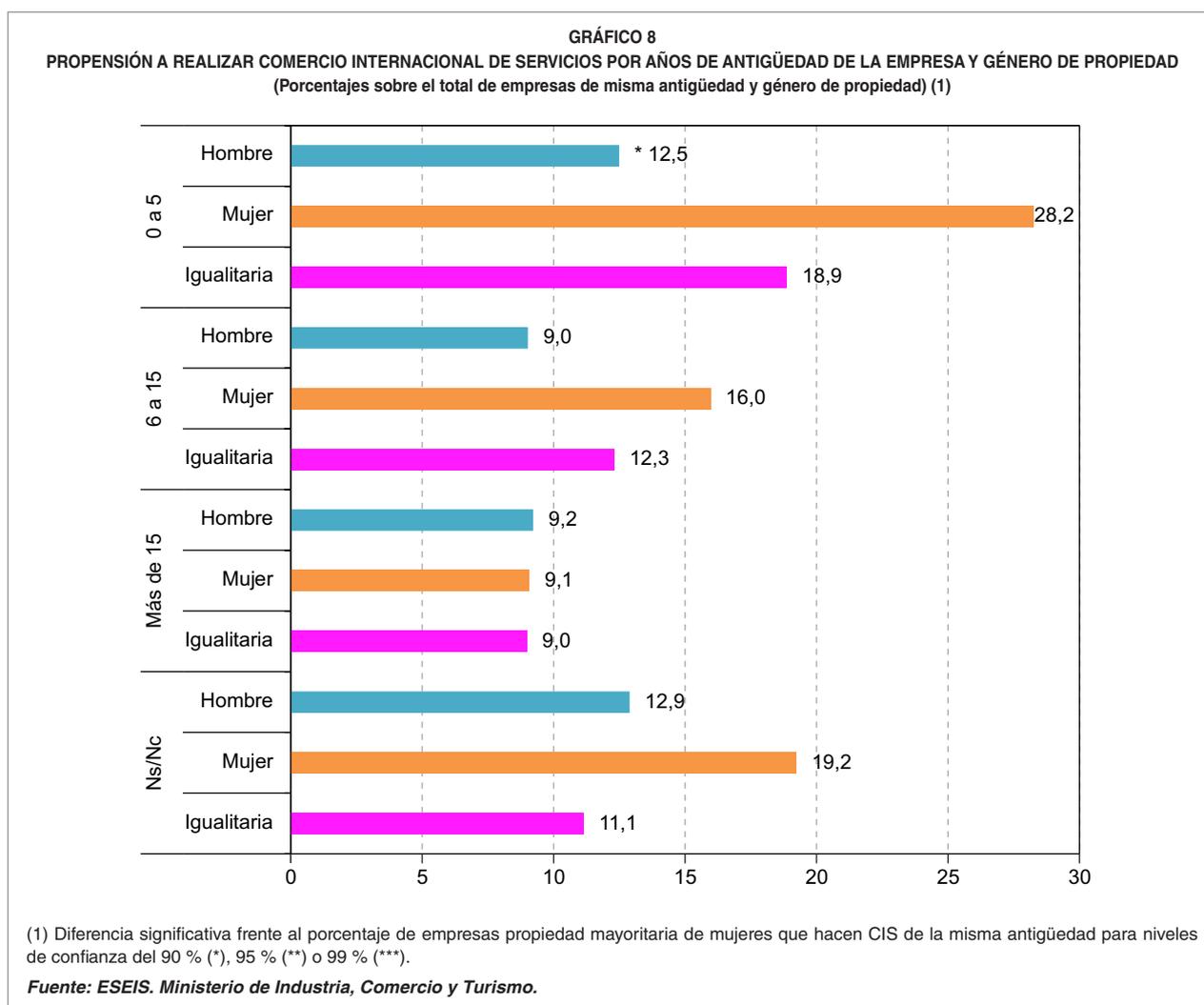
Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

empresas de servicios no turísticos, en función de sus años de antigüedad y del género de las personas titulares de su propiedad mayoritaria (Gráfico 8) y de su dirección (Gráfico 9). También en este caso las diferencias observadas entre las empresas de liderazgo femenino y masculino son puntuales.

Así, la propensión a exportar de empresas lideradas por mujeres entre las empresas de reciente creación (0 a 5 años) es de un 28,2 %, estadísticamente superior a la de las empresas propiedad mayoritaria de hombres (12,5 %) para un nivel de confianza del 90 %. No se observan diferencias significativas en

otros tramos de antigüedad, ni con la propensión a exportar de las empresas de propiedad igualitaria.

En lo que se refiere al género de la dirección de la empresa, no se observan diferencias significativas entre las propensiones a exportar de las dirigidas por mujeres y por hombres en ningún estrato de antigüedad. En particular, aunque la estimación puntual para las empresas de reciente creación es también superior en el caso de las dirigidas por mujeres (22,0 %) que en el de las dirigidas por hombres (14,9 %), esta diferencia no resulta estadísticamente significativa para los niveles de confianza habituales. ▷

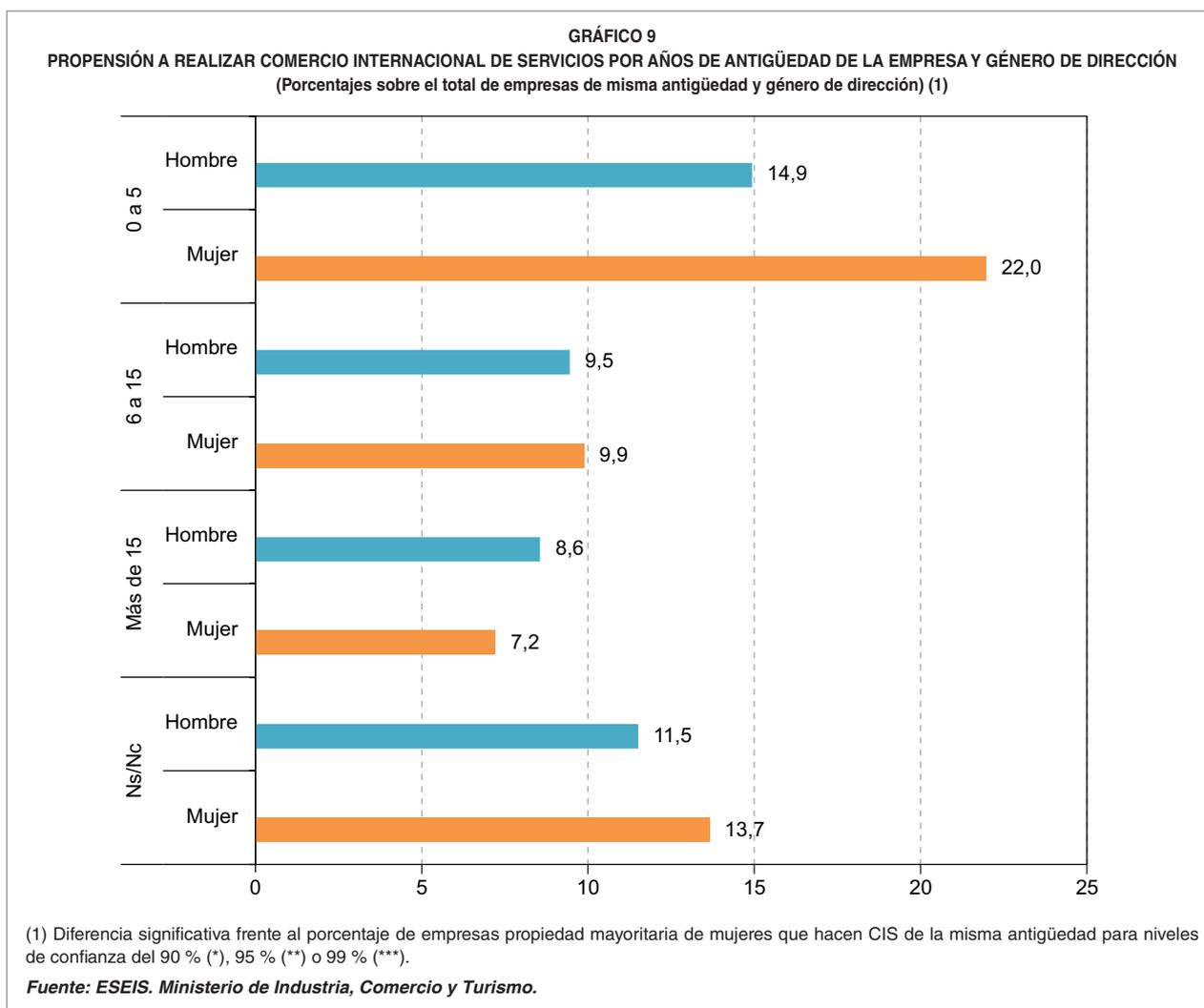


5. Conclusiones

La Actualización de la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027 (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, 2023) refuerza el papel del objetivo de igualdad de género en el diseño y ejecución de las políticas de apoyo a la internacionalización, incluyéndolo de forma expresa como uno de sus principios rectores. Así, la igualdad de género se configura como un objetivo transversal que debe incorporarse a todas las líneas de acción de la Estrategia y a sus Planes de Acción, en línea con la posición de apoyar

activamente el papel de la mujer en la internacionalización de la economía española.

En el ámbito del liderazgo empresarial, el impulso a la igualdad de género supone que las empresas lideradas por mujeres puedan aprovechar en igual medida que las lideradas por hombres las ventajas inherentes a la internacionalización. El acceso a nuevos mercados facilita que las empresas sean más productivas, crezcan e innoven, generando mejores resultados para las personas que participan de su propiedad, dirección o trabajan en ellas, además de extender estos beneficios al conjunto de la sociedad. ▷



El análisis efectuado a partir de la ESEIS revela la existencia de una brecha de género en el liderazgo de las empresas de servicios no turísticos que se abren al exterior mediante la exportación. No obstante, esta brecha de género es un reflejo de la estructura de propiedad y dirección en el conjunto de empresas del sector, donde dominan las de liderazgo masculino con independencia de que exporten o no lo hagan. No existen diferencias significativas en el peso del liderazgo femenino de empresas de servicios no turísticos internacionalizadas y no internacionalizadas.

De forma preliminar, puede entenderse que los obstáculos que limitan el acceso de

la mujer, como propietaria mayoritaria o directora de empresas internacionalizadas, tienen su principal origen aguas arriba. Aparentemente, son obstáculos vinculados al acceso a la propiedad o dirección del conjunto de las empresas de servicios no turísticos, tanto si están orientadas al mercado doméstico, como si se abren a los internacionales, y, por lo tanto, no son inherentes a su proceso de internacionalización.

Este resultado difiere del observado en estudios internacionales (Organisation for Economic Cooperation and Development, 2023) en los que sí se detectan diferencias de género, aunque se tenga en cuenta el ▷

efecto del sector de actividad y tamaño de la empresa. Las diferencias entre los entornos de negocio y culturales de los países que se contemplan en estos estudios y España pueden explicar, al menos en parte, estas divergencias.

En el caso del análisis llevado a cabo con la ESEIS, se concluye que el género del liderazgo empresarial tampoco está asociado con el tamaño de la empresa. Sí se observa cierta relación con la antigüedad de la empresa, con menor presencia relativa de empresas propiedad mayoritaria de hombres entre las de reciente creación, y con el sector de actividad, en particular por la presencia relativamente elevada de mujeres titulares de la dirección o de la propiedad mayoritaria de empresas del sector de sanidad y servicios sociales. Se trata, por otro lado, de un sector con una escasa propensión a la internacionalización.

No obstante, un estudio más granular sugiere que puede haber algunas diferencias específicas dentro de los sectores, intervalos de tamaño o estratos de antigüedad de las empresas en la propensión de las empresas a internacionalizarse según el género de las personas titulares de su propiedad mayoritaria o de su dirección. Estos resultados abren un campo de exploración sobre los obstáculos que enfrentan las empresas en sus procesos de internacionalización, su relación con el género de su liderazgo, y las necesidades que manifiestan.

A partir de los resultados obtenidos puede concluirse que, para reducir la brecha de género en las empresas de servicios no turísticos internacionalizadas, será preciso avanzar en la reducción de la brecha de género en el emprendimiento y liderazgo empresarial dentro de este sector. Las políticas de apoyo a la

internacionalización tienen un papel relevante en este ámbito. El éxito de las empresas lideradas por mujeres en su proceso de internacionalización es un estímulo no sólo para la internacionalización de otras empresas, sino para el propio desarrollo de nuevos procesos de emprendimiento o liderazgo femenino.

En todo caso, se precisa un estudio por menorizado de los obstáculos, necesidades y estrategias de las empresas de servicios no turísticos, en relación con su proceso de internacionalización, desde una perspectiva de género. El análisis de estas dimensiones a partir de la ESEIS puede contribuir a avanzar en este objetivo.

Bibliografía

- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2023). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/342b8564-en>
- Secretaría de Estado de Comercio. (2023). *Encuesta sobre Estrategias de Internacionalización de Servicios*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <https://comercio.gob.es/es-es/publicaciones-estadisticas/paginas/encuesta-sobre-estrategias-de-internacionalizacion-de-empresas-de-servicios.aspx>
- Subdirección General de Estrategia de Internacionalización. (2023). *Actualización de la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/Documents/Actualizaci%C3%B3n%20de%20la%20Estrategia%20de%20Internacionalizaci%C3%B3n%20de%20la%20Econom%C3%ADa%20Espa%C3%B1ola%202017-2027-1.pdf
- Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. (2023a). *Informe de Evaluación del Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española* ▷

2019-2020. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. https://comercio.gob.es/es-es/estrategia_internacionalizacion/PlanAccion_201920/Informe-Evaluacion-Plan-Accion-Internacionalizacion-Economia-Espanola_2019-2020.pdf

Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. (2023b). Estrategias de internacionalización de las empresas de servicios. *Boletín Económico de ICE*, (3156). <https://doi.org/10.32796/bice.2023.3156.7562>

ANEXO

FICHA TÉCNICA Y CUESTIONARIO DE LA ESEIS

FICHA TÉCNICA

Ámbito: Nacional.

Universo: Conjunto empresas de servicios no turísticos que tienen la condición de residentes en España, excluyendo las personas físicas con cero asalariados.

Marco muestral: Directorio Central de Empresas (DIRCE). Partición en dos marcos:

Marco 1: unidades del DIRCE, excluidas las empresas que realizan CIS.

Marco 2: unidades del DIRCE que pertenecen al Directorio de Declarantes de IVA por operaciones intracomunitarias (completada para las Comunidades Autónomas de Navarra y País Vasco con las unidades de la ECIS).

Muestra: 4.280 empresas (1.452 que hacen CIS y 2.828 que no hacen CIS) de una población de 1.416.697 unidades.

Tipo de muestreo: Aleatorio estratificado con afijación proporcional a la población de cada estrato. Las variables de estratificación para cada marco son la actividad principal de la empresa (8 sectores) y el tamaño de la empresa, medido por el número de asalariados (4 intervalos). El número total de estratos considerados es de 64.

Desagregación de las variables de estratificación:

1) Los tramos de asalariados (tamaño), son:

- Menos de 10 asalariados
- De 10 a 49 asalariados
- De 50 a 249 asalariados
- De 250 o más asalariados

2) Los sectores de actividad, son los siguientes:

- Comercio y servicios personales (divisiones CNAE-2009: 45 / 46 / 47 / 95 / 96)
- Transporte y correos (49 / 50 / 51 / 52 / 53)
- Telecomunicaciones y sociedad de la información (58 / 59 / 60 / 61 / 62 / 63)
- Servicios financieros (64, 65 y 66)
- Servicios a las empresas de medio y alto valor añadido (68, 69, 70, 71, 72, 73, 74 y 75)
- Servicios a las empresas de bajo valor añadido (77, 78, 79, 80, 81 y 82)
- Educación, cultura y deporte (85, 90, 91, 92, 93 y 94)
- Sanidad y servicios sociales (86, 87 y 88)

Error muestral: 1,49 %

CUESTIONARIO

El cuestionario se articula en cuatro bloques y contempla tres itinerarios diferenciados, para empresas internacionalizadas, empresas potencialmente internacionalizables y empresas sin interés en la internacionalización. Se resume a continuación el contenido de los bloques.

Bloque I. Datos básicos de la empresa.

Incluye: actividad económica, número de trabajadores, forma jurídica, principal línea de servicios de la empresa, pertenencia a un grupo empresarial, participación de capital extranjero, etc. Consta de 21 preguntas.

Bloque II. Innovación, digitalización y sostenibilidad.

Consta de 6 preguntas, 2 por cada una de las áreas.

Bloque III. Determinación de la tipología de empresa en relación con la internacionalización.

Itinerario específico para empresas internacionalizadas: nivel de internacionalización, estrategias de internacionalización, cooperación internacional, obstáculos y necesidades en materia de internacionalización, y uso de instrumentos y agencias de apoyo a la internacionalización. Incluye 21 preguntas.

Itinerario específico para empresas potencialmente internacionalizables: actuaciones realizadas para preparar su salida a mercados exteriores, necesidades, apoyo externo. Contiene 5 preguntas.

Itinerario específico para empresas sin interés en la internacionalización: motivos por los que no tiene interés. Consta de 1 pregunta.

Bloque IV. Características de la empresa.

Incluye preguntas referidas a su facturación anual (evolución y previsión), evolución previsible del empleo, porcentaje de hombre y mujeres, nivel educativo de sus empleados, retribución a sus empleados, etc. Son un total de 12 preguntas.

Fuente: ESEIS. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Ramón Casilda Béjar*

PROGNOSIS DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA Y ESPAÑA COMO INVERSOR ESTRATÉGICO

Pronosticar la evolución de una economía, especialmente de la latinoamericana, es una tarea arriesgada. La economía latinoamericana, vulnerable y sujeta a transformaciones globales, presenta tanto oportunidades como riesgos. La región, rica en recursos naturales y estratégicamente ubicada, se encuentra ante oportunidades emergentes, como la relocalización de las cadenas de producción en el marco de la globalización. Sin embargo, aprovechar estas oportunidades requerirá un liderazgo capaz de aprender de experiencias pasadas y de convertir el potencial regional en progreso real. Cabe esperar que España, junto con sus empresas, desempeñe un papel importante en este proceso, aportando, como ha hecho en otras etapas, dinamismo y capacidad innovadora para enfrentar los desafíos actuales.

Palabras clave: cadenas de producción, FMI, *nearshoring*, inversión extranjera, multilatinas.

Clasificación JEL: F21, F23, F33.

1. Introducción

Pronosticar la evolución de cualquier economía ha sido siempre una tarea arriesgada, porque los mecanismos económicos responden no sólo a realidades presentes, sino también a expectativas futuras, que pueden o no materializarse; prever el comportamiento, no de una economía, sino concretamente de la economía iberoamericana, resulta muchísimo más difícil, dado que los supuestos de partida son complejos y múltiples, así como sus efectos.

Supuestos y efectos que pueden cumplirse o no, provocan los impactos esperados o bien efectos indeseados. Hacer previsiones en las inciertas circunstancias actuales sobre la economía latinoamericana, caracterizada por su vulnerabilidad, resulta ser un ejercicio realmente arriesgado y plagado de incógnitas, algunas pesimistas, otras más optimistas.

América Latina transita por el tablero económico global en medio de las grandes transformaciones económicas, productivas y tecnológicas, donde los términos sostenible e inclusivo adquieren una importancia relevante. Y todo ello, en medio del cambio climático y la transición hacia las energías limpias que intensificarán la demanda de recursos naturales, portadoras de nuevas ventanas de oportunidades. ▷

* Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). Investigador del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT). Universidad de Alcalá.

Versión de mayo de 2024.

<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3170.7745>

La vasta riqueza de recursos naturales de América Latina la sitúa ante unas ventanas de nuevas oportunidades, incluida su posición geográfica favorable ante el giro de la globalización que apuesta por la «relocalización» de las cadenas de producción, que buscan la reducción de los riesgos en el suministro y el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre países aliados de acuerdo con la nueva teoría, conocida como *nearshoring*¹.

Ante estas ventanas de nuevas oportunidades, corresponderá a la dirigencia y los líderes de cada país, discernir sobre las lecciones de estos últimos años, donde las potencialidades que ofrecen los recursos no han dado el fruto esperado. Por consiguiente, en la medida que avancen por la senda correcta, podrán convertir en una realidad de progreso el formidable potencial con el que cuenta la región.

Seguramente, España, junto con sus empresas, volverá a desempeñar el papel dinámico, creativo y pionero como el que jugó durante la primera etapa. Esta situación acontecida décadas atrás, se superpone con la actual, aunque desde otros parámetros. Habrá que seguir avanzando, creando, innovando y arriesgando con la energía que imprime ser «inversor extratético».

2. La economía mundial

Como se puso de manifiesto durante las Reuniones de Primavera del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM)

¹ Si *offshoring* en los años de 1990 y posteriores fue una palabra clave, basada en trasladar la producción a otros países lejanos con costes laborales más bajos, ahora la palabra clave tras la guerra comercial con China de la Administración de Donald Trump, que no se ha reducido con la Administración de Joe Biden, es *nearshoring*, que no busca trasladar la producción a lugares lejanos con bajos costes laborales, sino a otros más cercanos, pero más seguros y geográficamente cercanos con una zona horaria semejante por motivos de resiliencia.

(Washington, 15-20 de abril de 2024), traspasada la etapa de la pandemia del coronavirus, la economía mundial atraviesa una rápida transformación (¿mutación?) en medio de cambios profundos, donde prevalece la multiplicación de los conflictos geopolíticos, la continuidad de las políticas monetarias restrictivas, las altas tasas de interés y la recomposición de la globalización, destacando las cadenas de suministro mediante el *nearshoring*, lo cual une a los países para afrontar los retos y aprovechar las oportunidades como la manera más efectiva de colaboración.

Simultáneamente, la urgencia de responder a desafíos como la seguridad alimentaria, la transición energética y el cambio climático, suponen períodos de crecimiento cortos, frágiles y muy vulnerables, que constituyen de hecho situaciones difíciles de manejar, que sin duda afectarán al crecimiento global durante los próximos años.

El Fondo Monetario Internacional en su informe *Perspectivas de la Economía Mundial* (WEO, abril de 2024), pronostica un crecimiento económico global lento, pero constante, y que será ligeramente más fuerte de lo esperado por la robusta actividad en Estados Unidos (EE. UU.) y de varias economías emergentes a pesar de los desafíos como la alta inflación, que muestra señales de descender algo más rápido de lo esperado.

Mientras que la resiliencia de la economía mundial está siendo favorecida por mercados laborales fuertes y una fuerza laboral en expansión, una situación que se debe principalmente a la inmigración, que ha sido especialmente útil en países con poblaciones que envejecen. Basándonos en este panorama, resulta tentador dar un suspiro de alivio. Hemos evitado una recesión global y un período de estanflación, como algunos habían predicho. (FMI, 2024a) ▷

Las previsiones para 2024 y 2025 apuntan un crecimiento igual que en 2023 del 3,2 %, aunque la escalada y la extensión del conflicto en Oriente Medio e incluso la guerra de Ucrania, pueden modificar esa previsión.

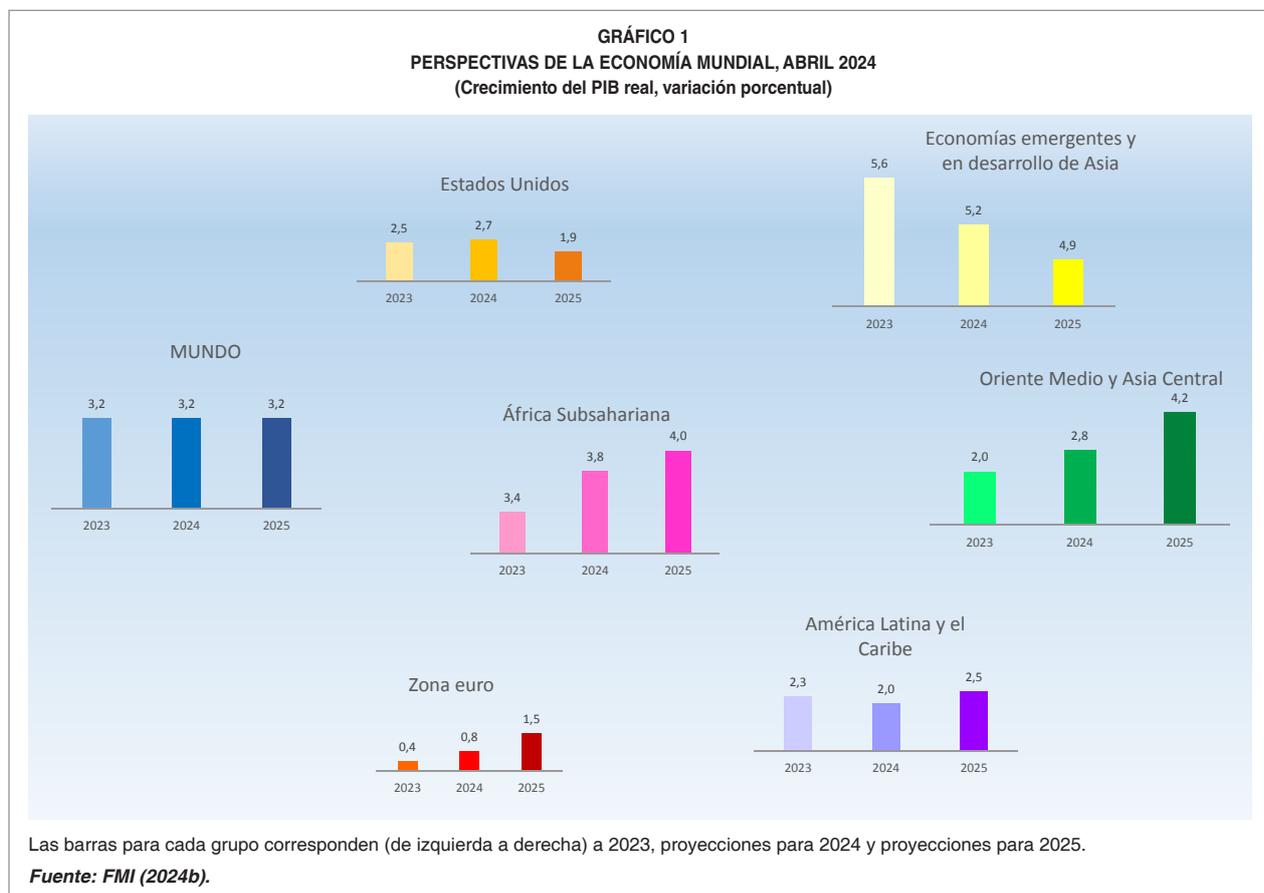
La economía mundial ha sido impulsada principalmente por la estadounidense, que crecerá en 2024 el 2,7 %, debido a que el empleo y el gasto de los consumidores crecen a un ritmo mayor de lo esperado desde finales de 2023.

Respecto a la inflación mundial, la previsión es que descienda de manera constante, desde el 6,8 % en 2023 al 5,9 % en 2024 y 4,5 % en 2025 y que las economías avanzadas alcancen sus metas de inflación antes que las emergentes y en desarrollo. En general, se proyecta que la inflación subyacente descienda más gradualmente.

Sorprendentemente, la economía mundial se ha mostrado resiliente, pese a las considerables subidas de las tasas de interés de los bancos centrales en busca de la estabilidad de precios. Como se ha indicado, aunque con diferencias entre regiones, la recuperación mundial será constante, con un crecimiento del 3,2 % en 2023, 2024 y 2025 (Gráfico 1 y Cuadro 1).

3. La economía latinoamericana

Resulta evidente que el crecimiento lento, aunque constante, de la economía mundial, impacte sobre la economía latinoamericana. Una economía que no avanzó tanto como pudo haberlo hecho. Al contrario, permaneció relativamente en la periferia de la economía global, como lo demuestra el informe del Banco ▷



CUADRO 1
PROYECCIONES DE CRECIMIENTO DE PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL
(PIB real, variación porcentual anual)

	2023	Proyecciones	
		2024	2025
Producto mundial	3,2	3,2	3,2
Economías avanzadas	1,6	1,7	1,8
Estados Unidos.....	2,5	2,7	1,9
Zona del euro.....	0,4	0,8	1,5
Alemania	-0,3	0,2	1,3
Francia	0,9	0,7	1,4
Italia	0,9	0,7	0,7
España.....	2,5	1,9	2,1
Japón.....	1,9	0,9	1
Reino Unido.....	0,1	0,5	1,5
Canadá.....	1,1	1,2	2,3
Otras economías avanzadas.....	1,8	2	2,4
Economías de mercados emergentes y en desarrollo	4,3	4,2	4,2
Economías emergentes y en desarrollo de Asia.....	5,6	5,2	4,9
China.....	5,2	4,6	4,1
India.....	7,8	6,8	6,5
Economías emergentes y en desarrollo de Europa.....	3,2	3,1	2,8
Rusia.....	3,6	3,2	1,8
América Latina y el Caribe.....	2,3	2	2,5
Brasil.....	2,9	2,2	2,1
México.....	3,2	2,4	1,4
Oriente Medio y Asia Central.....	2	2,8	4,2
Arabia Saudí	-0,8	2,6	6
África Subsahariana	3,4	3,8	4
Nigeria.....	2,9	3,3	3
Sudáfrica.....	0,6	0,9	1,2
Partidas informativas			
Economías de mercados emergentes e ingreso mediano.....	4,4	4,1	4,1
Países en desarrollo de ingreso bajo.....	4	4,7	5,2

Nota: En el caso de India, los datos y pronósticos se presentan en base al ejercicio fiscal; el ejercicio fiscal 2023/24 (que comienza en abril de 2022) se muestra en la columna de 2023. Las proyecciones de crecimiento para India son 6,9 % en 2024 y 6,5 % en base al año calendario.

Fuente: FMI, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2024.

Mundial presentado durante las reuniones de primavera *Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer?* (Maloney et al., 2024), donde se manifiestan las razones por las cuales la región se retrasó tecnológicamente y no incorporó la innovación con la intensidad necesaria,

obteniendo un crecimiento más moderado, con algunas economías más afectadas por la presión de la deuda y la inflación.

Los altos niveles de deuda, cuya relación deuda/PIB aumentó considerablemente en 2023 respecto a 2022 (encontrándose por ▷

encima del nivel observado en 2019 del 59 %), empujan a persistentes déficits de cuenta corriente que son, en buena medida, reflejo de los desequilibrios fiscales, representando un clásico caso de «déficits gemelos».

Asimismo, la inflación, el gasto público —que sigue siendo elevado—, la subida del precio de los alimentos, el endurecimiento de las condiciones financieras y las altas tasas de interés —que presionan sobre el servicio de la deuda—, agitan la estabilidad. Al mismo tiempo, las transferencias extraordinarias a personas vulnerables y empresas que tuvieron lugar durante la pandemia han disminuido, mientras que los demás gastos no disminuyen o no han aumentado. Todo lo cual presagia la permanencia de un bajo crecimiento económico, enmarcado en una situación inestable y compleja.

Aunque se debe de tener muy en cuenta que antes de la llegada de la COVID-19, hacia el mes de febrero de 2020, la región presentaba un cuadro complicado. Mostraba una desaceleración generalizada a nivel de países y de sectores, completando cinco años de bajo crecimiento, y seis si se incluye 2020. Se estimaba una disminución en la demanda interna, acompañada por una baja demanda externa y unos mercados financieros internacionales más frágiles.

Resulta innegable que para América Latina se hace preciso y apremiante recuperar el crecimiento económico. Durante la década 2014-2023, solo ha sido de un 0,8 % de promedio anual, cifra que se encuentra muy por debajo incluso del 1,3 % al que creció durante la década de los años 1980 —llamada la década perdida—. De manera que la región está enferma de bajo crecimiento y mientras tal enfermedad subsista, no será posible reducir la pobreza, la desigualdad, la informalidad ni crear empleos de calidad (Manuel Salazar-Xiriniachs, 2023, —secretario ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL—).

América Latina registra un PIB marcado por un descenso a partir de 2015, cuando se situó por debajo de los 6 billones de dólares. En valores cercanos a esta cifra se mantuvo durante seis años, hasta que en 2022 logró superarla para situarse en 6,3 billones de dólares y en 2023 sobrepasar los 7 billones. Brasil y México, las dos mayores economías, totalizan más de la mitad del PIB. Brasil, en 2023, totalizó un PIB de 2,08 billones de dólares y México 1,66 billones de dólares. Argentina cuenta con un PIB de alrededor de 641.100 millones de dólares.

Una situación que el Fondo Monetario Internacional y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) la llaman la «segunda década perdida», que marca el punto de inflexión para un modelo de crecimiento considerado agotado² (como sucedió con el modelo de «industrialización mediante la sustitución de importaciones»), una vez que la intensa demanda china durante la bautizada como la «década dorada» (2003-2013), que marcó el tiempo de bonanza por la creciente demanda y amplia subida de los precios de las materias primas, que mantuvieron el viento a favor.

Las previsiones de crecimiento para 2024 se han ajustado a la baja, pasando de 2,3 % en septiembre de 2023 al 1,6 % en marzo de 2024, para 2025 un 2,7 % y para 2026 el 2,6 %, observándose variaciones sustanciales entre países. Dichos porcentajes, que son los más bajos en comparación con las demás regiones del mundo, resultan insuficientes para impulsar la prosperidad, aunque la inflación, excluyendo unos pocos países, se sitúa en el 3,5 %, comparado con el 5,7 % de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Por países, el crecimiento ▷

² Para más detalle sobre la propuesta del nuevo modelo económico de crecimiento para América Latina y el Caribe, véase Casilda Béjar *et al.* (2020).

CUADRO 2
TASAS DEL CRECIMIENTO DEL PIB REAL

	2021	2022	2023e	2024p	2025p	2026p
Argentina	10,7	5,0	-1,6	-2,8	5,0	4,5
Bahamas	17,0	14,4	4,3	2,3	1,8	1,6
Barbados	-0,8	11,3	4,5	3,7	2,8	2,3
Belice.....	17,9	8,7	4,5	3,5	2,5	2,5
Bolivia.....	6,1	3,5	2,4	1,4	1,5	1,5
Brasil.....	4,8	3,0	2,9	1,7	2,2	2,0
Chile	11,7	2,4	0,2	2,0	2,2	2,3
Colombia	10,8	7,3	0,6	1,3	3,2	3,1
Costa Rica.....	7,9	4,6	5,1	3,9	3,7	3,7
Dominica.....	6,9	5,6	4,9	4,6	4,2	3,0
Ecuador	9,8	6,2	2,8	0,7	1,7	2,0
El Salvador	11,2	2,6	2,7	2,5	2,5	2,5
Granada.....	4,7	7,3	4,8	4,1	3,7	3,2
Guatemala.....	8,0	4,1	3,5	3,0	3,5	3,5
Guyana	20,1	63,3	33,0	34,3	16,8	18,2
Haití	-1,8	-1,7	-1,9	-1,8	1,9	2,0
Honduras.....	12,5	4,0	3,5	3,4	3,3	3,4
Jamaica	4,6	5,2	2,6	2,0	1,6	1,6
México	5,7	3,9	3,2	2,3	2,1	2,0
Nicaragua	10,3	3,8	4,3	3,7	3,5	3,5
Panamá	15,8	10,8	6,5	2,5	3,5	4,0
Paraguay	4,0	0,2	4,6	3,8	3,6	3,6
Perú.....	13,4	2,7	-0,6	2,7	2,4	2,4
República Dominicana.....	12,3	4,9	2,4	5,1	5,0	5,0
San Vicente y las Granadinas ..	0,8	7,2	6,5	5,0	3,9	3,7
Santa Lucía	12,2	18,1	3,2	2,9	2,4	1,8
Surinam	-2,4	2,4	2,1	3,0	3,0	3,0
Uruguay.....	5,6	4,7	0,4	3,2	2,6	2,6

Nota: La fecha de corte para los datos es el 29 de marzo de 2024. e = estimación; p = pronóstico.

Fuente: Maloney et al. (2024): Informe Económico América Latina y el Caribe (Banco de Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, 2024).

sería: Brasil (1,7 %), Bolivia (1,4 %), Colombia (1,3 %), Chile (2 %), Ecuador (0,7 %), México (2,3 %), Paraguay (3,8 %), Perú (2,7 %) y Uruguay (3,2 %). Argentina, empeoró su pronóstico que a inicios de año apuntaba un 2,7 % y ahora se estima una contracción del 2,8 % (Cuadro 2).

Actualmente, la situación económica latinoamericana resulta preocupante, lo que frena el progreso económico y social. Sin embargo, durante las últimas décadas se han logrado

avances significativos en la estabilización macroeconómica. No obstante, como se ha indicado, el crecimiento se ha moderado con algunas economías más afectadas por la presión de la deuda y la inflación.

De manera que se necesitan medidas urgentes acompañadas de actuaciones eficientes, para revitalizar el crecimiento y mejorar la productividad —el persistente talón de Aquiles— y la competencia, que indudablemente pueden ayudar a superar los obstáculos que lo ▷

impiden. Para lograrlo, se debe trabajar sobre áreas potenciales, aprovechando las políticas y las instituciones de competencia como la clave para cualquier estrategia con impacto exitoso (Maloney *et al.*, 2024).

4. Los desafíos del crecimiento económico en América Latina

América Latina se encuentra ante un cambio de era, dentro de un contexto inestable y complejo, caracterizado, como se ha indicado, por un bajo crecimiento económico, cuyos desafíos son múltiples, no obstante, por nuestra parte, destacamos tres palancas vitales para relanzar el crecimiento:

- la creación de empleo,
- el aumento del comercio, y
- la inversión extranjera directa.

Sobre la creación de empleo, las economías muestran una merma y se estima que en 2023 el número de trabajadores ocupados habría crecido un 1,4 %, lo que supone una reducción de 4 puntos porcentuales con respecto al 5,4 % registrado en 2022. Esta menor creación de empleo se extenderá en 2024, año en el que se proyecta que crecerá un 1,0 %.

El bajo ritmo de creación de empleo vino acompañado de un aumento del número de personas inactivas del 1,8 %, respecto de los niveles observados en 2022, lo que contrasta con la reducción que esta variable experimentó en 2021 y 2022, con caídas interanuales en el número de personas inactivas del 5,9 % y el 1,5 %, respectivamente. Este comportamiento del número de personas que no se encuentran trabajando ni buscando trabajo activamente se ha expresado en una caída en la tasa de

participación regional que pasará del 62,7 % en 2022 al 62,5 % en 2023, y al 62,6 % en 2024.

Por su parte, los niveles medios de ocupación informal en la región se han mantenido en niveles cercanos al 48 % y no se esperan cambios significativos en 2024, sobre todo, si aumenta nuevamente la inactividad laboral. La dinámica que han mostrado los mercados laborales en el primer semestre de 2023, así como las estimaciones para el resto del año y el próximo, anticipan que persistirán amplias brechas de género en indicadores como la tasa de desocupación y la participación, aunque estas han venido reduciéndose. Así, mientras la tasa de desocupación de los hombres se estima en un 5,5 % para 2023, la de las mujeres se estima en un 8,0 %, una diferencia de 2,5 puntos porcentuales. En lo que se refiere a la participación laboral, para 2023 la participación de los hombres será del 74,1 %, mientras que la de las mujeres será del 51,9 %, una diferencia de 22,2 puntos porcentuales, mientras que en 2024 las estimaciones de participación serían del 74,2 % para los hombres y del 52,3 % para las mujeres.

Respecto al aumento del comercio y si los países están aprovechando todo su potencial como importante motor de crecimiento, la región ha tenido algunos avances en materia de apertura comercial, no obstante, se ven frenados por las infraestructuras deficientes y las relativamente elevadas barreras arancelarias y no arancelarias. La suma de las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios, un importante indicador de la apertura comercial, asciende a tan solo el 47 % del producto interno bruto, aproximadamente 20 puntos porcentuales por debajo de su nivel en otros mercados emergentes, indica la CEPAL (2023b) en su informe *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2023. Cambios* ▷

estructurales y tendencias en el comercio mundial y regional: Retos y oportunidades.

Siguiendo el informe, el comercio intrarregional, se ha mantenido prácticamente sin cambios, registrando el 20 % del comercio total. Esto equivale a menos de la mitad del nivel de comercio intrarregional de Europa Oriental y Asia Central, y un tercio del de Asia Oriental. La participación de Iberoamérica en las cadenas de valor mundiales es igualmente limitada, esto se debe a que muchos países están más centrados en la exportación de materias primas que en la de bienes intermedios o finales, aunque la economía mexicana, mucho más integrada, constituye una excepción digna de mención, principalmente debido a sus estrechos vínculos con Estados Unidos.

La región obtendría probablemente grandes beneficios económicos si mejorara su infraestructura comercial, como el transporte y las aduanas. Simplificar los trámites aduaneros, promover asociaciones público-privadas en el sector logístico y reducir las trabas burocráticas, son ejemplos de políticas que podrían ayudar. Asimismo, disminuir la brecha de infraestructuras respecto a las economías avanzadas, por ejemplo, reduciría los costos comerciales y se traduciría en un incremento de las exportaciones del 30 %. Esta mayor demanda por productos de la región, a su vez, incrementaría el PIB en hasta un 7 %, lo que resalta la necesidad de que las autoridades presten más atención a la mejora de la infraestructura relacionada con el comercio.

En cuanto a la inversión extranjera directa, el informe de CEPAL (2023a) *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2023*, indica que, durante 2022, la región registró un repunte con valores récord, alcanzando 224.579 millones de dólares, un 55,2 %

superior a la lograda en 2021 y la máxima cantidad desde que se tiene registro.

El informe destaca que, para atraer y retener la IED, los países deben realizar esfuerzos de política relevantes si quieren apoyar este proceso y que se materialice el potencial que tiene para la construcción de capacidades, la creación de empleo de calidad, la transferencia tecnológica y la diversificación y sofisticación de la matriz productiva.

Una de las principales justificaciones para destinar recursos públicos a la atracción de inversiones es el potencial con el que cuenta para promover encadenamientos productivos y la transferencia de conocimientos y tecnología, que hacen posible el crecimiento económico. Por ejemplo, con actividades de procesamiento de recursos estratégicos (litio), con actividades manufactureras (por ejemplo, baterías y vehículos eléctricos).

La región, debemos precisar, no es ajena al cambio de rumbo que presenta el nuevo mundo multipolar, marcado por la inestabilidad, la complejidad y la inseguridad generada desde el ciclo que comenzó con la crisis financiera de las *subprime* en 2008, pasando por la pandemia de COVID-19, la invasión de Rusia a Ucrania y el ataque de Hamás a Israel, con consecuencias de muy largo alcance, que tensionan Oriente Medio con ramificaciones de alto voltaje dentro y fuera de la región.

5. Las relaciones birregionales

Podemos afirmar con rotundidad que España, en el actual contexto de la nueva Agenda Estratégica de la Unión Europea con América Latina, es el puente o vaso comunicante más efectivo entre ambas regiones, para establecer y desarrollar vínculos y redes ▷

comerciales que incrementen las relaciones, promover las inversiones, canalizar innovación y conocimiento.

Un dato para ilustrar el enorme avance conseguido por España es que, antes de 1986 –año en que se produjo el ingreso formal de España a la Unión Europea– la presencia de las empresas españolas en la región era casi nula y, en consecuencia, las relaciones birregionales eran prácticamente inexistentes, pero paulatinamente los países han impulsado y promovido múltiples oportunidades, que les han permitido construir una fructífera relación.

Una fructífera relación que se ha visto fortalecida por un diálogo iberoamericano fluido y provechoso a través de diversos foros como la Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno (reuniones anuales desde 1991 y bienales desde 2014) de los diecinueve países de América y tres de la península ibérica (Andorra forma parte de la comunidad iberoamericana desde la Cumbre de Costa Rica que se celebró en 2004), que mantienen vínculos histórico-culturales, de los que han emanado consensos respecto a valores compartidos entre los que destaca la estructuración de una economía mundial que promueva la sostenibilidad y la equidad.

Igualmente, la Unión Europea con América Latina y el Caribe mantiene históricas relaciones. Conscientes de la situación, en la I Cumbre Unión Europea - América Latina y el Caribe (Río de Janeiro, 28 y 29 de junio de 1999), se creó un *Acuerdo de Asociación Estratégica Birregional*. Este acuerdo ha contribuido a dar forma y seguimiento a las relaciones bilaterales entre los 60 países que integran la asociación (27 de la UE y 33 de ALC).

España, al igual que la Unión Europea, ha brindado a América Latina y el Caribe, apoyo a las reformas económicas y a las inversiones

estratégicas, como lo demostró la III Cumbre UE-CELAC (Bruselas 17 y 18 de julio de 2023), donde se aprobaron con cargo a la Agenda Global Gateway inversiones por 45.000 millones de euros, por ejemplo, en energías renovables e hidrógeno verde, materias primas fundamentales, descarbonización y proyectos de infraestructuras de transporte, conectividad 5G y de último kilómetro, digitalización de los servicios públicos, gestión forestal sostenible, fabricación de productos sanitarios, educación, formación y capacidades, y finanzas sostenibles.

Además, España durante la Presidencia del Consejo de la Unión Europea (segundo semestre de 2023), consiguió que se firmase el Acuerdo Marco Avanzado y el Acuerdo Interino de Comercio entre la Unión Europea y la República de Chile, que actualiza el Acuerdo de Asociación vigente desde 2003. La presidencia española había fijado como prioridad la ampliación y diversificación de las relaciones comerciales de la Unión Europea especialmente con Iberoamérica, y con especial atención en Chile como socio destacado en la región (por el contrario, no fue posible hacerlo con el otro importante acuerdo comercial pendiente el cual se lleva negociando desde hace más de veinte años: Mercosur).

El acuerdo, muy ambicioso y avanzado, contribuye a mejorar la autonomía estratégica de la UE, que permite reducir las barreras existentes al comercio bilateral de bienes y servicios y un mejor acceso a materias primas y combustibles limpios, cruciales para la transición a la economía verde y digital, como el litio, el cobre y el hidrógeno. Además, contribuye a la seguridad del suministro y las oportunidades de exportación de las empresas, mejorando el acceso a los mercados de contratación pública, teniéndose en cuenta las necesidades de las pequeñas ▷

y medianas empresas y la protección de la propiedad intelectual, incluyendo las especificaciones geográficas.

La Unión Europea comparte con la región una rica historia de cooperación y un conjunto de valores e intereses comunes que hacen de dicha cooperación un camino natural para responder a los grandes desafíos que se enfrentan los países de la región. Conscientes de la situación, el alto representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, Josep Borrell, y la Comisión Europea, adoptaron una Comunicación Conjunta en la que establecen la Nueva Agenda para las Relaciones entre Unión Europea e Iberoamérica.

La gran importancia que adquiere la Nueva Agenda es que propone una asociación estratégica modernizada y más sólida, mediante un diálogo político reforzado, el estímulo del comercio, la inversión y el fomento de sociedades más sostenibles e inclusivas, interconectadas en el marco de la estrategia de inversión y conectividad de la Unión Europea mediante la Agenda Global Gateway –puesta en marcha durante la III Cumbre UE-CELAC– con el objetivo de aminorar las diferencias en cuanto al desarrollo y singularidades propias de cada país.

América Latina, ante los actuales desafíos, debe fortalecer la integración, en un contexto donde los primeros signos de la fragmentación del comercio mundial amenazan con frenar el crecimiento y el desarrollo global. Una integración más amplia puede favorecer la seguridad, la inclusión y la sostenibilidad ambiental según el informe de la OMC (2023) *Sobre el comercio mundial 2023: Reglobalización para un futuro seguro, inclusivo y sostenible*.

El informe se plantea si los objetivos de los miembros estarían mejor atendidos mediante la fragmentación de la economía mundial o

con un impulso renovado a favor de una integración más amplia e inclusiva: «lo que en la OMC hemos denominado *reglobalización* (OMC, 2023)»³.

6. España como eje vertebrador

España como eje vertebrador, cuya presencia en la región ha crecido exponencialmente desde los primeros años de la década de 1990, se ha consolidado como el primer inversor europeo, y segundo mundial solo por detrás de Estados Unidos.

Las empresas españolas junto con los bancos fueron destacados protagonistas en introducir nuevos productos, servicios, organización, tecnología y gestión, permitiéndoles actuar como transmisores para la modernización sectorial y productiva de los países. En 2021, de acuerdo con el Registro de Inversiones Exteriores (2023), el *stock* de inversión española en el mundo, excluidas las operaciones ETVE (entidades de tenencia de valores extranjeros)⁴, se situó en 499.119 millones de euros, un 9,8 % más que el año anterior. Un 28,2 % de dicho *stock* se dirigió a América Latina y el Caribe, 140.718 millones de euros (6 % más que el año anterior). Dicha cifra representó un porcentaje inferior al de años precedentes, siendo el máximo de 172.000 millones de euros en 2019. ▷

³ El informe de la Organización Mundial del Comercio también examina algunas de las cuestiones más polémicas que configuran actualmente la política comercial: cómo se relaciona la globalización con la seguridad, hasta qué punto ha potenciado la desigualdad económica y cómo interactúa con la sostenibilidad ambiental. Teniendo en cuenta que las consideraciones de seguridad son un factor cada vez más influyente en la política comercial, concluye que las tensiones de hoy en día pueden dar lugar a una cierta remodelación de las relaciones comerciales, pero advierte de que ir demasiado lejos sería contraproducente.

⁴ Las entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE), son sociedades instrumentales establecidas en España cuya creación busca especialmente estrategias de optimización fiscal. Sus inversiones carecen de efectos económicos directos y apenas generan empleo.

España junto con Estados Unidos es el inversor de referencia en la región. En un análisis individualizado por países, cabría destacar a México (50.043 millones de euros de *stock* de inversión en 2021), seguido de lejos por Brasil (26.353 millones de euros, que hasta 2019 se disputaba el primer lugar con el país azteca) y Argentina (17.919 millones de euros). México fue el tercer destino de la inversión productiva española a nivel mundial (con un *stock* del 10,3 %), sólo por detrás de Estados Unidos (15,1 %) y Reino Unido (14,8 %). Brasil y Argentina alcanzaron el 5,3 % y el 3,6 %, respectivamente.

La importante posición inversora de España determina que sus empresas sean, a su vez, las líderes europeas en inversión de nuevos proyectos, así como las responsables por el mayor número de fusiones y adquisiciones. Una posición que actúa como eje vertebrador determinante para continuar agrandando y ensanchando los lazos económicos y comerciales entre las dos orillas, que resultan estratégicos para el futuro inmediato de acuerdo con las relaciones comerciales y económicas.

Las relaciones comerciales representan una fuente de prosperidad compartida ofreciendo un saldo comercial equilibrado. En 2022, el comercio bilateral de bienes entre España y América Latina (entendido como la suma de exportaciones e importaciones) creció un 41,7 % respecto a 2021, pasando de 32.836 millones de euros a 46.519 millones de euros, alcanzando un récord histórico en el nivel de intercambios. España exportó bienes por valor de 18.887 millones de euros (25,9 % más que en 2021) e importó por valor de 27.632 millones de euros (54,8 %). La diferencia es el tradicional déficit comercial con la región, que se situó en -8.745 millones de euros, el mayor

registrado hasta la fecha (Secretaría de Estado de Comercio, 2023).

Sobre las relaciones económicas por medio de la inversión extranjera directa, América Latina en España, sin dudas, adquiere una importancia creciente durante los últimos años. Por países, el principal inversor es México con 27.834 millones de euros (60,2 % del total), seguido de Argentina, 9.040 millones de euros (19,54 %), Brasil, 3.367 millones de euros (7,3 %) y Venezuela, 1.428 millones de euros (3,1 %). Únicamente, Francia, Estados Unidos y Reino Unido –por este orden–, han invertido más en nuestro país.

En 2022, el informe de la CEPAL da cuenta de un aumento de más del 80 % en la IED desde América Latina hacia la misma región, destacando otros destinos como España. Lo invertido en el extranjero alcanzó niveles históricos: 74.677 millones de dólares, siendo la cifra más alta registrada desde que se comenzó a compilar esta serie en los años noventa.

Fuera de la propia región, como cita el informe, España se consolida como segundo destino mundial únicamente por detrás de los Estados Unidos, siendo la primera puerta de entrada del capital latinoamericano al mercado europeo, liderado por las empresas conocidas como las multilatinas, las nuevas multinacionales iberoamericanas⁵, cuya presencia es cada vez más notoria, incluyendo sectores estratégicos como el bancario (Abanca y Sabadell).

Sobrepasada la pandemia del coronavirus, se abren nuevas y renovadas oportunidades de inversión en ambos lados del Atlántico, donde cada vez más y con mayor fuerza se encuentran nuevos proyectos, como es el caso de las energías renovables en los ámbitos de la energía solar y eólica (ahora con mayor motivo, ▷

⁵ Para más detalle, véase Casilda Béjar (2013, 2014, 2024) y Casilda Béjar *et al.* (2018).

tras la decisión de la COP28, donde se aprobó el «abandono de los combustibles fósiles») donde España cuenta con una gran experiencia y empresas líderes globales.

Transcurridas más de tres décadas desde que España iniciara el proceso inversor en la región, contemplada desde una visión amplia e intensa, no hace falta recordar, ni es necesario insistir, sobre la alta importancia de las relaciones entre las dos orillas con vínculos históricos, portadores de una cultura y una lengua compartida, que durante los últimos años se ha incrementado de manera muy significativa debido a los flujos migratorios hacia nuestro país, algo que ha contribuido notablemente a entablar, relacionar y establecer nuevas dimensiones culturales y sociales.

España, además, desempeña un papel esencial en el diseño de la política de la Unión Europea hacia Iberoamérica. Como promotor de la integración y el multilateralismo como mejor respuesta a la nueva realidad internacional, nuestro país apoya los diferentes procesos de integración económica, política y comercial y observa con interés los nuevos impulsos integradores que están desarrollándose en la región. Con el impulso también de nuestro país, la UE mantiene un diálogo preferente con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC), representando ambas regiones sesenta países (en torno a un tercio de los miembros de las Naciones Unidas), con un PIB equivalente al 21 % del total global y a más de mil millones de personas (en torno al 15 % de la población mundial). Esto significa que la Asociación Birregional Unión Europea-CELAC repercute en la vida de muchas personas y tiene potencial para configurar el orden mundial basado en normas. Tanto la UE como los países de América Latina y el Caribe respaldan ampliamente la Agenda 2030 de Desarrollo

Sostenible y el Acuerdo de París sobre el cambio climático (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, s.f.).

7. Conclusiones entre las dos orillas

Aunque pronosticar la evolución de cualquier economía ha sido siempre una tarea arriesgada, porque los mecanismos económicos responden no sólo a realidades presentes, sino también a expectativas futuras, que pueden o no materializarse; prever el comportamiento, no de una economía, sino concretamente de la economía iberoamericana, resulta muchísimo más difícil, porque los supuestos de partida son complejos y múltiples, así como sus efectos.

Supuestos y efectos que pueden cumplirse o no, provocar los impactos esperados o bien efectos indeseados. Hacer previsiones en las inciertas circunstancias actuales sobre la economía latinoamericana, caracterizada por su vulnerabilidad, resulta ser un ejercicio realmente arriesgado y plagado de incógnitas, algunas pesimistas, otras más optimistas.

Actualmente, se superponen las visiones optimistas, que auguran para la región nuevas y brillantes oportunidades, aunque no están exentas de escepticismo, dado que la región ha decepcionado tanto a ciudadanos como a inversionistas durante la última década.

Es cierto que sus economías apenas han crecido y los niveles de vida, en su mayoría, se han estancado o han disminuido, sin embargo, la atracción crece debido a sus recursos, que son de alta importancia para enfrentar algunos de los mayores retos del siglo XXI, como son: producir alimentos, generar energía limpia, extraer minerales esenciales y luchar contra el cambio climático. ▷

Hay que tener en cuenta que posee dos tercios de las reservas mundiales de litio, cerca del 40 % de cobre y con el 45 % del comercio agroalimentario mundial –que puede verse incrementado debido a sus abundantes reservas de tierras de cultivo y agua dulce– y que cuenta con la mayor selva tropical del mundo, la Amazonia, y que su diversa geografía incluye algunos de los mejores lugares del planeta para generar energía solar y eólica.

En cuanto a las dos economías más importantes, Brasil y México, la primera se propone convertirse en el líder global de energías limpias y atraer la mayoría de inversiones verdes de todo el mundo, para lo cual despliega un importante papel en política exterior. Así lo hará como anfitrión del G20 (en noviembre de 2024) y de la cumbre medioambiental COP30 (2025). Y la segunda tiene como objetivo prioritario ser el principal centro manufacturero de la región, como lugar elegido por las compañías que trasladan su producción, para establecerla cerca del mercado estadounidense. De esta manera, capitaliza la relocalización de las cadenas globales de suministro mediante el *nearshoring*.

México cuenta con una gran ventaja geo-económica⁶, como es su cercanía con EE. UU., con quien comparte una frontera que supera los 3.000 km., siendo más del 80 % de las exportaciones por vía terrestre. Además, tiene el Tratado de Libre Comercio más exitoso del mundo (T-MEX, anteriormente conocido como TLCAN), lo que le convierte en su mayor socio comercial. De modo que si por un lado EE. UU. se beneficia de su producción a bajo coste y un amplio mercado, México se beneficia de su

cercanía para proporcionar productos y servicios a un menor precio.

México, por primera vez, ha sido el primer proveedor de bienes y servicios a los Estados Unidos, arrebatándole ese puesto a China, que lo fue durante los últimos 15 años. En 2023, las exportaciones mexicanas alcanzaron 475.607 millones de dólares (crecieron 129.383 millones de dólares, es decir, un 16,4 % y las chinas descendieron un 21 %), lo cual demuestra las oportunidades reales que ofrece la reconfiguración de las cadenas globales de valor para la economía mexicana y por extensión para la región.

América Latina debe afrontar con decisión la mejora de su posición competitiva, dando un salto cualitativo en la productividad que la lleve hacia procesos enmarcados en una cultura de innovación permanente y apoyada en políticas de competitividad sistémica, al tiempo de brindar mayor respaldo mediante las reformas estructurales que permitan una mayor efectividad en el marco de un modelo de desarrollo innovador, sostenible y equitativo.

La mejora de la posición competitiva está siendo promovida por los Gobiernos, asesorados por organizaciones como la CEPAL e instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), CAF-Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), que apoyan, con recursos financieros y técnicos, los esfuerzos de los países en el marco de un modelo de desarrollo innovador, sostenible y equitativo.

Ante los actuales desafíos, América Latina debe fortalecer la integración, en un contexto donde los primeros signos de la fragmentación del comercio mundial amenazan con frenar el crecimiento y el desarrollo global. Una integración más amplia, puede favorecer la ▷

⁶ Sobre las implicaciones que conlleva para Estados Unidos, véase para más detalle: *Comentarios del asesor de seguridad nacional Jake Sullivan sobre la renovación del liderazgo económico estadounidense en la Institución Brookings* (The White House, 2023).

seguridad, la inclusión y la sostenibilidad ambiental según el informe de la OMC *Sobre el comercio mundial 2023: Reglobalización para un futuro seguro, inclusivo y sostenible* (OMC, 2023).

Por otra parte, la importancia que adquiere la Nueva Agenda integradora Unión Europea-América Latina y el Caribe, que propone una Asociación Estratégica modernizada y más sólida, mediante un diálogo político reforzado, el estímulo del comercio, la inversión y el fomento de sociedades más sostenibles e inclusivas, interconectadas en el marco de la estrategia de inversión y conectividad de la Unión Europea mediante la Agenda Global Gateway –puesta en marcha durante la III Cumbre UE-CELAC– con el objetivo de aminorar las diferencias en cuanto al desarrollo y singularidades propias de cada país⁷.

Como se habrá podido comprobar, la tarea que se presenta, no es solo desafiante por los frutos que aguardan, sino también por el alto valor estratégico con el que cuenta América Latina en el tablero del ajedrez mundial. Como dice el presidente del BID, Ilam Goldfajn:

Es posible que la coyuntura y la geopolítica global, haga que América Latina y el Caribe estén en un momento particular en donde su potencial puede contribuir a los grandes desafíos del planeta. Entonces es posible que estemos en un momento donde tenemos lo que el mundo necesita. Por tanto, América Latina necesita al mundo. Y el mundo necesita de América Latina. (World Economic Forum, 2024)

Si el mundo se encuentra en las primeras etapas de la nueva era, América Latina necesita prepararse y posicionarse para darle forma.

⁷ Para más detalle, véase Casilda Béjar (2023b): *La Unión Europea y América Latina: Una nueva asociación estratégica modernizada y más sólida*.

Corresponderá a los Gobiernos, la dirigencia y los líderes de cada país, discernir sobre las lecciones de estos últimos años, donde las potencialidades que ofrecen los recursos no han dado el fruto esperado. Por consiguiente, en la medida que se avance por la senda correcta, podrán convertir en una realidad de progreso el formidable potencial con el que cuenta la región.

Pero también los empresarios latinoamericanos tienen que desempeñar un papel relevante, como lo demuestran sendos ejemplos.

El empresario colombiano, Omar González Pardo, se muestra optimista sobre el futuro y la consolidación de Grupo Trinity en España, así como sobre la expansión de más empresarios colombianos hacia Europa. Su estrategia se enfoca en fortalecer las nuevas adquisiciones y en promover el talento colombiano en un escenario global. «Nuestro objetivo es doble: consolidar nuestra nueva adquisición y facilitar el camino para que otros colombianos también puedan expandirse a Europa. Queremos que el talento colombiano sea reconocido mundialmente» (Omar González Pardo «Queremos que el talento colombiano sea reconocido mundialmente», 2024).

Por su parte, Ricardo Mewes, presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio de Chile (CPC), señala que

los empresarios estaremos a la altura de lo que el país requiere, para que recupere la esperanza. Somos miles de hombres y mujeres, empresarios, empresarias y emprendedores de todos los sectores y regiones, listos para la tarea del cambio, la innovación y el progreso que beneficia a todos los habitantes de nuestro país. Despejemos la pista y echemos a andar el motor del crecimiento. Chile tiene grandes oportunidades. Si en las últimas décadas hicimos lo que parecía ▷

imposible, podemos volver a hacerlo y, juntos, llegar más lejos. (Mewes, 2024)

España, seguramente, junto con sus empresas, tiene que desempeñar el papel dinámico y creativo como el que jugó durante la primera etapa, cuando la notable presencia de bancos y empresas en América Latina representó uno de los principales rasgos y resultados del exitoso proceso de internacionalización de la economía española, que puede situarse en los primeros años de la última década del pasado siglo xx.

Finalmente, permítaseme enfatizar que la economía latinoamericana y española, comparten un contexto empresarial y competitivo internacional de rápidos cambios. Por tanto, bien puede ser el momento de reformular las relaciones entre las dos orillas, para lo cual propongo que nuestro país lo haga como «socio estratégico» que le confiere la *Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI*⁸, la cual, desde las experiencias acontecidas, plantea que habrá que seguir avanzando, creando, innovando y arriesgando con la energía que impirme ser «socio estratégico».

Bibliografía

Casilda Béjar, R. (2013). *América Latina Emergente. Economía, Desarrollo, Industrialización, Multilaterales y Geoeconomía*. Editorial Universitaria Ramón Areces.

Casilda Béjar, R. (2014). *América Latina. Las empresas multilaterales* (Documento de trabajo IELAT n.º 64, actualizado febrero 2015). Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos – IELAT. Universidad de

Alcalá. https://biblioteca.clacso.edu.ar/Espana/ielat/20161221043818/pdf_1397.pdf

Casilda Béjar, R. (2023a). Reflexiones sobre la Nueva Política Económica Internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI. *Boletín Económico de ICE*, (3156). <https://doi.org/10.32796/bice.2023.3156.7551>

Casilda Béjar, R. (2023b). Unión Europea y América Latina: una nueva asociación estratégica modernizada y más sólida. *Boletín Económico de ICE*, (3163). <https://doi.org/10.32796/bice.2023.3163.7672>

Casilda Béjar, R. (2024). *Las Multilaterales. Las nuevas multinacionales iberoamericanas*. Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI). https://ceapi.com/wp-content/uploads/2022/06/INFORME-MULTILATINAS.pdf?utm_campaign=20240118%20Presentaci%C3%B3n%20informe%20multilaterales&utm_medium=email&_hsmi=290471830&_hsenc=p2ANqtz--_fZ-NZaULKGddQRIxyDGMEHb57usD6p4O-z81iO3NFuVZn5D3TYLfEGNM8RjLP0ndXiKd6Z1sJUwEtxcm9SFkcDLVdA&utm_content=290471830&utm_source=hs_email

Casilda Béjar, R., Bulnes, A. y Loaiza Keel, C. (2018). *Inversiones españolas en Latinoamérica. La internacionalización de las Empresas Españolas y el resurgimiento de las Multilaterales en el Siglo XXI*. Thomson Reuters-La Ley.

Casilda Béjar, R., Ocampo, J. A., Alcántara, M., Alonso, J. A., Barbosa, N., Berzosa, C., Bielschowsky, R., Campodónico, H., Casanova, L., Ferraz, J. C., Ffrench-Davis, R., Flores-Macías, G., Frenkel, R., Griffith-Jones, S., Larraín, G., Lustig, N., Marichal, C., Martín Aceña, P., Menéndez del Valle, E., ... Sotelsek, D. (2020). *El consenso latinoamericano 2020: una nueva visión para la era postcovid-19* (Documento de trabajo 29/2020). Instituto de Iberoamérica. Universidad de Salamanca. <https://iberoame.usal.es/wp-content/uploads/2020/09/Consenso-Latinoamericano-2020.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023a). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2023* ▷

⁸ Para más detalle véase, Casilda Béjar (2023a): *Reflexiones sobre la nueva política económica internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI*.

- (LC/PUB.2023/8-P/Rev.1). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48978-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2023>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023b). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2023. Cambios estructurales y tendencias en el comercio mundial y regional: retos y oportunidades*. <https://hdl.handle.net/11362/68663>
- Fondo Monetario Internacional. (11 de abril de 2024a). *La década de 2020: ¿Turbulenta, tibia o transformativa? Decisiones de política para una economía mundial débil* [Discurso de la Directora Gerente del FMI, Kristalina Georgieva]. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2024/04/11/sp041124-outlook-global-economy-policy-priorities-kristalina-georgieva>
- Fondo Monetario Internacional. (2024b). *Perspectivas de la economía mundial Abril 2024. A un ritmo constante, pero lento. Resiliencia en un contexto de divergencia*. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2024/04/16/world-economic-outlook-april-2024>
- Fondo Monetario Internacional y Grupo Banco Mundial. (2024). *Reuniones de Primavera*. <https://meetings.imf.org/es/2024/Spring/About>
- Maloney, W., Garriga, P., Meléndez, M., Morales, R., Jooste, C., Sampi, J., Thompson Araujo, J. y Vostroknutova, E. (2024). *Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer?* Informe Económico América Latina y el Caribe (Abril). Banco Mundial. <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/3d754af9-2d15-4353-9ab7-2bf8bceb899d/content>
- Mewes, R. (25 de abril de 2024). *Contra Inmobilis* [Discurso del presidente de la CPC en ENADE 2024]. Confederación de la Producción y del Comercio. <https://www.cpc.cl/wp-content/uploads/2024/04/Discurso-Ricardo-Mewes-ENADE-2024.pdf>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (s.f.). *España en Iberoamérica*. <https://www.exteriores.gob.es/es/PoliticaExterior/Paginas/Espanalberoamerica.aspx>
- Omar González Pardo «Queremos que el talento colombiano sea reconocido mundialmente». (7 de mayo de 2024). *Madridiario*. <https://www.madridiario.es/omar-gonzalez-pardo-queremos-que-el-talento-colombiano-sea-reconocido-mundialmente>
- Organización Mundial del Comercio. (2023). *Informe sobre el comercio mundial 2023. La reglobalización para un futuro seguro, inclusivo y sostenible*. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr23_s/wtr23_s.pdf
- Registro de Inversiones Exteriores. (2023). *Inversiones Exteriores Directas. Posición 2021*. Secretaría de Estado de Comercio. https://comercio.gob.es/es-es/inversiones_exteriores_publicaciones/Historico%20de%20Publicaciones/Posici%C3%B3n%20en%20Inversion%20Directa/Boletin-Posicion-2021.pdf
- Salazar-Xirinachs. J. M. (2023). Repensar, reimaginar, transformar: los «qué» y los «cómo» para avanzar hacia un modelo de desarrollo más productivo, inclusivo y sostenible. *Revista CEPAL*, (141). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/tipo/revista-cepal/141>
- Secretaría de Estado de Comercio. (2023). *Relaciones bilaterales España-Latinoamérica y el Caribe*. [https://comercio.gob.es/InformeRegional/Latinoamerica%20y%20Caribe/2307%20-%20Relaciones%20bilaterales%20Espana-Latinoamerica%20y%20Caribe%20año%202023%20\(v.2%202310%20Accesible%20y%20con%20Fichas%20País%20Gráficas\).pdf](https://comercio.gob.es/InformeRegional/Latinoamerica%20y%20Caribe/2307%20-%20Relaciones%20bilaterales%20Espana-Latinoamerica%20y%20Caribe%20año%202023%20(v.2%202310%20Accesible%20y%20con%20Fichas%20País%20Gráficas).pdf)
- The White House. (2023, April 27). *Remarks by National Security Advisor Jake Sullivan on Renewing American Economic Leadership at the Brookings Institution*. <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/speeches-remarks/2023/04/27/remarks-by-national-security-advisor-jake-sullivan-on-renewing-american-economic-leadership-at-the-brookings-institution>
- World Economic Forum. (17 de enero de 2024). *A Key Moment for Latin America* [video Davos AM24]. <https://es.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2024/sessions/a-key-moment-for-latin-america/>

Guillermo Fanjul Entrena*

REBRANDING EL SALVADOR: UNA ECONOMÍA PEQUEÑA CON GRANDES AMBICIONES

El objetivo de este artículo es analizar el proceso de transformación económica, social y política en el que está inmerso El Salvador. Tras décadas de sufrimiento causado por la violencia y los desastres naturales, la economía salvadoreña se enfrenta al reto de adaptarse a una nueva realidad. El país deberá afrontar la adopción de decisiones valientes con la finalidad de atraer inversiones extranjeras, impulsar el crecimiento, establecer los cimientos necesarios para digitalizar la economía a medio plazo y fortalecer el turismo.

En el artículo se analiza el impacto de la diáspora salvadoreña instalada en Estados Unidos, tanto desde un punto de vista interno como externo. También se pretende analizar las consecuencias que ha tenido la adopción del bitcoin como moneda de curso legal. Se busca igualmente trasladar a las empresas españolas el reciente dinamismo de la economía salvadoreña, con la finalidad de explorar sus oportunidades de negocio.

Palabras clave: El Salvador, bitcoin, digitalización, seguridad, remesas, turismo.

Clasificación JEL: E20, F24, G20, Z32.

1. Introducción

El Salvador es un país centroamericano de reducida extensión geográfica. En sus algo más de 21.000 kilómetros cuadrados viven cerca de 6,4 millones de habitantes. Esto hace que sea el país centroamericano con mayor densidad de población por kilómetro cuadrado. Además, cerca de tres millones de salvadoreños viven en el extranjero, la mayoría en Estados Unidos, cuyo impacto en el país, como se verá más adelante, es muy relevante.

Este artículo persigue hacer un repaso a la situación actual del país, que ha cambiado drásticamente desde que Nayib Bukele asumió la presidencia en 2019. Desde hace unos años, son dos los hechos que llaman la atención respecto a El Salvador: la adopción del bitcoin como moneda de curso legal y la política de seguridad, a través de la cual se ha encarcelado a cerca de 80.000 supuestos delincuentes, pertenecientes a las pandillas o maras. No obstante, hay otros fenómenos significativos en la historia reciente de El Salvador, como la dolarización de la economía o la importancia que tienen las remesas, cuyo peso sobre el PIB es muy elevado. Además, también pretendemos analizar qué rumbo sigue el país, el impacto ▷

* Agregado Comercial en la Oficina Económica y Comercial de España en El Salvador.

Versión de abril de 2024.

<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3170.7744>

económico de las políticas más recientes y cuáles son los motores de crecimiento. El esquema que se seguirá es el siguiente.

En primer lugar, se analizará el origen de las remesas, para lo cual hay que entender cómo los salvadoreños emigraron en masa para huir del clima de violencia del país y para escapar de las escasas oportunidades de empleo, sobre todo en determinadas regiones. En segundo lugar, se estudiará el impacto económico que tienen las remesas, ya que, si bien es cierto que son fundamentales a la hora de financiar el consumo interno y reducir el déficit de la balanza por cuenta corriente, no están exentas de efectos perniciosos. En tercer lugar, se analizará el bitcoin, siendo El Salvador un país referente al haberlo adoptado como moneda de curso legal. Uno de los argumentos esgrimidos por el presidente Nayib Bukele para justificar su adopción fue la posibilidad que ofrecía esta criptomoneda para evitar las «comisiones para enviar o recibir remesas». Se verá cuáles son los potenciales riesgos que supone la adopción del bitcoin como moneda de curso legal, así como el éxito de la medida. Se analizarán la evolución y perspectivas económicas del país. Finalmente, trataremos las relaciones bilaterales con España y las oportunidades de negocio para las empresas españolas.

2. Causas de la emigración

2.1. *Características naturales de El Salvador*

La ubicación geográfica en la que se encuentra El Salvador hace que existan altos riesgos de desastres naturales. De hecho, con frecuencia se registran ligeros temblores de la tierra. En las últimas décadas se han producido

numerosos terremotos, siendo los de los años 1986 y 2001 los peores en cuanto a daños materiales y humanos. Atendiendo a los datos ofrecidos por el Ministerio de Medioambiente, en el terremoto de 2001 murieron más de 1.200 personas, más de 140.000 casas quedaron destrozadas y los daños en la infraestructura fueron cuantiosos. Otro aspecto sensible relacionado con la naturaleza es el impacto que pueda tener el cambio climático (sequías) sobre el sector agrícola.

Estos fenómenos, en mayor o menor medida, han impulsado el flujo de migrantes salvadoreños hacia Estados Unidos, aunque los determinantes más relevantes de la emigración han sido la guerra civil y las maras.

2.2. *La guerra civil 1980-1992*

Para entender por qué existe una comunidad salvadoreña tan importante en Estados Unidos es necesario remontarse a 1980, inicio de la guerra civil salvadoreña. El conflicto bélico duró hasta 1992, año en el que se firmaron los acuerdos de paz.

Las consecuencias sociales de la guerra fueron desastrosas. De acuerdo con el Ministerio de Educación, se estima que en torno al 2 % de la población perdió la vida. Además, se calcula que entre medio millón y algo menos de un millón de salvadoreños emigraron a Estados Unidos durante el conflicto armado, tendencia que se prolongó después de la firma de los acuerdos de la paz.

Los años posteriores al conflicto también registraron un goteo de salvadoreños hacia el extranjero debido a las consecuencias económicas que tuvo la guerra civil, ya que las perspectivas de crecimiento económico a medio plazo quedaron seriamente mermadas. En ▷

primer lugar, la emigración y los fallecimientos a causa del conflicto afectaron de manera negativa la disponibilidad de mano de obra en dos de los pilares básicos de la economía salvadoreña como eran las manufacturas y el sector agrícola. El peso del sector agrícola sobre el PIB en 1980 era del 38 %, mientras que en 1994 fue del 28 %. En contrapartida, el sector de las manufacturas fue capaz de mantener estable su peso con respecto al PIB entre 1980 y 1994 (16,5 % y 16,8 % respectivamente). Además, la infraestructura básica de comunicaciones y energía del país quedó destruida o fuertemente dañada. A pesar del fuerte crecimiento económico (3,6 % en 1991; 7,5 % en 1992; 7,4 % en 1993 y 6 % en 1994) no se pueden ignorar los pobres indicadores macroeconómicos que limitaban la capacidad de actuación del Gobierno. Con una inflación cercana al 20 %, un déficit fiscal que superaba el 5,0 % del PIB y un déficit comercial cercano al 15 % del PIB, la capacidad de maniobra del Gobierno era escasa. Ya en esa época los salvadoreños en el exterior se habían convertido en una fuente de financiación de vital importancia, al representar las remesas en torno al 12 % del PIB.

Años más tarde del final de la guerra civil, empezaron las deportaciones de jóvenes salvadoreños que vivían en Estados Unidos, mayoritariamente en Los Ángeles. La ley que amparó las deportaciones es la «Ley de reforma de inmigración ilegal y responsabilidad del inmigrante», que fue aprobada en 1996 por el presidente Clinton. La nueva normativa implicó la deportación de personas indocumentadas o condenadas a penas de al menos un año de cárcel, entre otros motivos.

Al llegar a El Salvador, los deportados se encontraban un país inmerso en un proceso de pacificación y de reconstrucción. Sin embargo,

la escasa presencia del Estado en determinadas comunidades, junto con la baja empleabilidad y pobres expectativas económicas, fueron el germen que originó otra época de violencia, esta vez como consecuencia de la actividad de las maras.

En los últimos años, El Salvador ha atraído la atención internacional gracias a su política de tolerancia cero frente a las maras. Para entender el apoyo popular que está teniendo la nueva política de seguridad, es necesario ser consciente del impacto que tenían las maras en la vida cotidiana de la población.

2.3. Las maras como incentivo a la emigración

Tradicionalmente, El Salvador era conocido por su mala situación de seguridad, alimentada por las organizaciones criminales o pandillas que se extendieron por todo el territorio salvadoreño. La criminalidad, inseguridad y violencia adoptaban numerosas formas.

De acuerdo con las cifras oficiales publicadas por la Presidencia y por la Policía Nacional Civil (PNC), en 2015 la tasa de homicidios fue de 106,3 por cada 100.000 habitantes. Se podría pensar que las cifras anteriores a 2015 eran igual de sangrientas, pero no se dispone de datos oficiales fiables. Gracias a la efectiva estrategia de seguridad puesta en marcha por el presidente Bukele, en 2023 la tasa de homicidios había bajado a 2,4 por cada 100.000 habitantes (Policía Nacional Civil de El Salvador, 2024). Esta espectacular mejora en la seguridad ha sido posible gracias a un régimen de excepción, que ha sido prorrogado por vigesimoquinta vez, desde que fue aprobado el 27 de marzo de 2022. ▷

Los resultados en materia de seguridad son evidentes. No obstante, algunas ONG como Amnistía Internacional denuncian irregularidades y vulneraciones de derechos humanos a los más de los 80.000 pandilleros arrestados (Amnistía Internacional, 2024).

Si a lo comentado anteriormente se le añade la baja empleabilidad, escaso dinamismo económico y la falta de oportunidades, se puede entender por qué el flujo de migrantes, común a toda la región centroamericana, persiste hasta hoy en día. La emigración es el origen del fuerte crecimiento de las remesas. No existe debate acerca de que éstas tienen un efecto neto positivo sobre el país. Sin embargo, las remesas vienen acompañadas de inconvenientes o riesgos que conviene comentar.

3. El impacto económico de las remesas

3.1. Impacto positivo de las remesas

La inseguridad generada por las pandillas ha alimentado la emigración, como ya hemos comentado, y con ella la llegada de remesas. Como se aprecia en el Gráfico 1, las remesas familiares recibidas en El Salvador han seguido una senda fuertemente alcista en los últimos 30 años. De acuerdo con el Banco Central de Reservas, en 1980 las remesas representaban el 1,3 % del PIB, el 15 % en 2000 y cerca del 24 % del PIB en 2023.

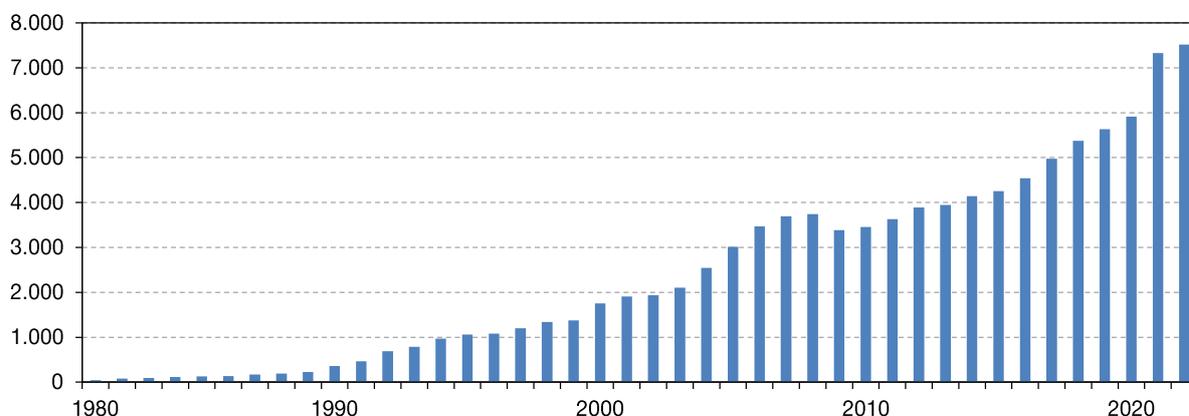
Está claro que las remesas juegan un papel estabilizador tanto interno como externo, ya sea como fuente de consumo o como elemento compensador en la balanza de pagos. De hecho, en Centroamérica, de acuerdo con el estudio *Remesas en Centroamérica. Rol del BCIE*, publicado en 2021, «las remesas están

asociadas a una reducción del coeficiente GINI entre 0,20 p.p. y 0,26 p.p. Asimismo, un incremento de 10 % en las remesas está asociado a una reducción en la proporción de personas viviendo en la pobreza en 3,5 %» (Banco Centroamericano de Integración Económica, 2021). Atendiendo a los datos que ofrece el Banco Mundial (s.f.) sobre el índice de Gini, un indicador que refleja la desigualdad de renta dentro de un país, en 2022 El Salvador era el país centroamericano con menor coeficiente de Gini (0,38), es decir, menor nivel de desigualdad, incluso por debajo de Panamá (0,48) y Costa Rica (0,47).

El uso que se le dé a las remesas puede ser diverso y, por ende, tener un impacto macroeconómico diferente. Entre las funciones que pueden tener, destacan el consumo, el ahorro o la inversión. Las remesas representan un soporte fundamental para numerosos hogares de El Salvador, permitiendo que en muchas ocasiones puedan escapar de la pobreza. Las familias receptoras se enfrentan a un *trade off*: pueden darle un uso productivo, o bien decantarse por satisfacer sus necesidades y aumentar su bienestar a través del consumo. Al ser los receptores de las remesas hogares de bajos ingresos, en la mayoría de los casos existe una considerable propensión al consumo. De acuerdo con el *think tank* salvadoreño Fusedes, en torno al 90 % de las remesas se destinan al consumo, ya que las familias beneficiarias tienen una mayor propensión marginal al consumo. Por lo tanto, las remesas juegan un papel dinamizador de la demanda agregada.

Desde el punto de vista de la balanza de pagos, las remesas sirven para atenuar el déficit crónico de la cuenta corriente salvadoreña. Desde 1980 a 2023, la cuenta corriente ha sido deficitaria todos los años salvo en cinco ocasiones (años 1980, 1986, 1987, 1988 y 2020) en ▷

GRÁFICO 1
VALOR DE REMESAS POR AÑO
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos ofrecidos por el Banco Central de Reservas.

las que arrojó un ligero superávit. El déficit de la cuenta corriente es consecuencia del déficit de la balanza comercial, y es que desde 1980 a 2023 el saldo de la balanza comercial ha sido siempre negativo salvo en 1980. Por este motivo, las remesas juegan un papel estabilizador fundamental. Como se observa en el Gráfico 2, las remesas permiten reducir el déficit por cuenta corriente, actuando de contrapeso del déficit de la balanza comercial.

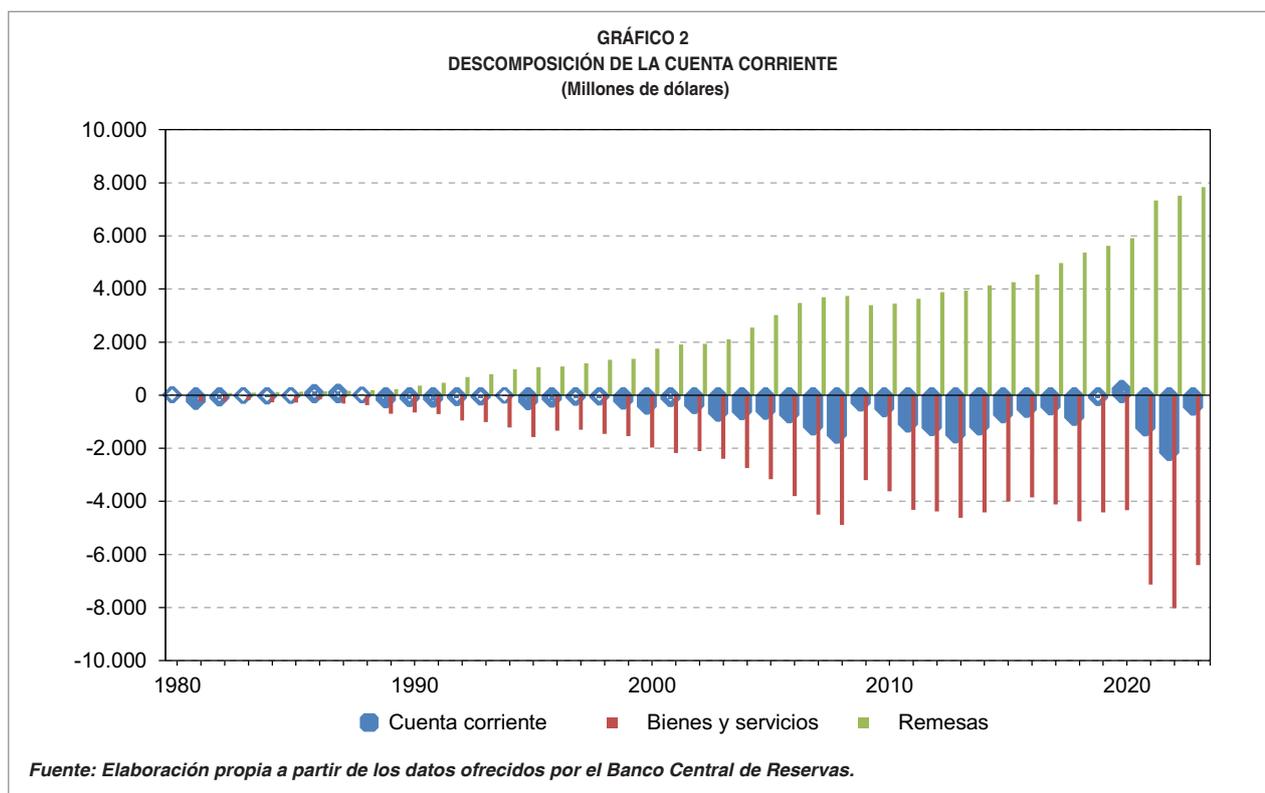
Otra manera de valorar el impacto de las remesas en la balanza de pagos es mediante una comparación con las importaciones del país, de tal manera que se obtenga una proporción de las importaciones que pueden cubrirse con remesas. De hecho, de acuerdo con el Banco Central de Reservas (BCR, 2024), si en 1980 las remesas representaban el 5,1 % del valor total de los bienes importados, en 2021 las remesas financiaban el 55 % de las importaciones. Otra lectura para estos datos es la siguiente: por cada dólar que era transferido a El Salvador en 1980, 0,051 dólares se destinaban a importaciones, mientras que, en la

actualidad, de cada dólar recibido, se destinan 0,55 dólares a importaciones.

Se puede concluir que las remesas en un país como El Salvador son fundamentales. No solo financian el consumo y parte del estado de bienestar, sino que son vitales para controlar el déficit por cuenta corriente.

No obstante, la llegada de remesas podría tener un efecto perverso ya que pueden generar un efecto desincentivador sobre el empleo. Lógicamente, el incentivo que tiene una persona para participar en el mercado laboral por un salario promedio de 223,32 dólares al mes en 2023 va a ser relativamente reducido.

Otro aspecto es el origen geográfico de las remesas. Según los datos publicados por el BCR, en 2023, las remesas procedentes de Estados Unidos representaban el 93 % del total (Banco Central de Reservas, 2024). Si se extrapola este dato al resto del año, la fortísima dependencia de las remesas procedentes de Estados Unidos no deja de ser un riesgo, y más cuando las remesas son procíclicas con respecto al país de origen. De hecho, este es uno de los aspectos que destaca el Fondo ▷



Monetario Internacional en su última misión del artículo IV realizada en febrero de 2023:

... una desaceleración marcada en Estados Unidos podría perjudicar las exportaciones y las remesas, especialmente si se ralentiza el mercado laboral estadounidense. Una caída de los flujos de capital privados netos podría forzar a una mayor corrección de la cuenta corriente, con implicaciones negativas para el crecimiento. (Fondo Monetario Internacional, 2023)

En cualquier caso, el efecto neto de las remesas en El Salvador es indudablemente positivo. Para el envío de remesas se emplean plataformas digitales que cobran por el servicio de envío. Desde 2021, el bitcoin ha pasado a ser moneda de curso legal en El Salvador, a pesar de que el dólar sigue siendo la unidad de cuenta nacional. Uno de los argumentos esgrimidos por el presidente Bukele para su adopción era

garantizar que ni emisor ni receptor de remesas tuvieran que incurrir en elevados costes por transferencia. En teoría, el bitcoin permitiría ahorrar hasta 400 millones de dólares en comisiones. Otro motivo que ha sido defendido por el Gobierno para apoyar el bitcoin ha sido su capacidad de mejorar la inclusión financiera, que ha sido tradicionalmente reducida en El Salvador.

4. El bitcoin en El Salvador

4.1. ¿Es el bitcoin realmente una moneda de curso legal?

La dolarización de El Salvador se produjo en 2001, fecha a partir de la cual el dólar estadounidense se convirtió en moneda de curso legal, reemplazando al colón salvadoreño. El dólar se ha convertido en la moneda de uso corriente en el país. ▷

Esta decisión, tomada de manera unilateral por el Gobierno salvadoreño, generó polémica. Una ventaja ha sido la reducción de la inflación, que antes de la dolarización era muy elevada. Con el dólar, El Salvador se vinculó a la política monetaria de Estados Unidos, alcanzando una estabilidad de precios. La reducción de los costes de conversión de la moneda facilitó el comercio y las transacciones internacionales, y aumentó la confianza en la economía salvadoreña. Otro impacto positivo fue la reducción de tipos de interés de los instrumentos financieros denominados en dólares con respecto a los que estaban denominados en colones.

Lógicamente, una desventaja es que el país ha perdido el control de la política monetaria. En particular, ha perdido la posibilidad de utilizar la política de tipo de cambio (más en concreto, de poder devaluar la moneda con el fin de aumentar la competitividad de las exportaciones). Ha aumentado también la dependencia de la economía de Estados Unidos.

El Salvador es el primer país del mundo en adoptar una decisión de tal calado como es la introducción del bitcoin como moneda de curso legal. Dos años después de su introducción, los resultados financieros y de implementación podrían ser mejores: para poder hablar de moneda de curso legal, es necesario que la moneda cumpla tres funciones: unidad de cuenta, depósito de valor y medio de pago. De entre las tres funciones, solo la última estaría cumpliéndose parcialmente.

Prácticamente nadie usa el bitcoin como unidad de cuenta. Es difícil que una empresa tenga su balance denominado en bitcoins, o bien que un comercio fije sus precios en bitcoin, de tal manera que, por poner un ejemplo, por un café se pague 0,000043 bitcoins (2,9 euros). De la misma manera, es improbable que una persona guarde sus ahorros en un activo tan

volátil, por lo que tampoco estaría cumpliendo la función de depósito de valor. Como se comentaba anteriormente, de entre las funciones que cumple el dinero, en teoría sólo la de medio de pago se estaría cumpliendo con esta criptomoneda.

De acuerdo con una encuesta realizada por la Universidad Centroamericana, únicamente el 10 % de la población salvadoreña usó el bitcoin como medio de pago en 2023. Los comercios, que están obligados a aceptarlo a cambio de sus productos y servicios, no siempre tienen una actitud favorable al respecto. Los propios bancos han tardado en aceptar el bitcoin como medio de pago. Durante los dos años posteriores a la adopción del bitcoin, solo dos bancos aceptaban el bitcoin para que los clientes pagaran los servicios bancarios.

De hecho, la moneda que se emplea de forma mayoritaria en El Salvador es el dólar americano.

Una vez visto que el bitcoin no ha cumplido las funciones del dinero, cabe preguntarse si se ha empleado para transferir remesas como inicialmente se pensaba que se usaría. De acuerdo con el BCR (2024), en 2023, las remesas enviadas por medio de billeteras digitales de criptomonedas ascendieron a 82,9 millones de dólares, lo cual equivale al 1,1 % del total de remesas recibidas en ese año. Puede decirse que el uso del bitcoin todavía no se emplea tanto como se estimaba inicialmente.

4.2. Mecanismos para adoptar el bitcoin como moneda de curso legal

Para la adopción de la Ley Bitcoin en 2021, se emplearon dos instrumentos. Por un lado, se creó la app *Chivo Wallet*, cuyo objetivo era que la ciudadanía no sólo conociera la ▶

criptomoneda, sino que también la usara gracias a la app y a los cajeros. Por otro lado, se creó la figura de un *fideicomiso*, que fue ejecutado por el Banco de Desarrollo de El Salvador (Bandesal). El Ministerio de Hacienda transfirió 150 millones de dólares a Bandesal para garantizar la conversión dólar-bitcoin.

La *Chivo Wallet* es la billetera digital oficial de bitcoin y dólares desarrollada y gestionada por el Gobierno salvadoreño. A través de esta aplicación, los usuarios pueden comprar y vender libremente bitcoins y dólares americanos, ya que uno de los objetivos perseguidos era garantizar la convertibilidad instantánea entre ambas divisas. Para favorecer su rápida implementación, el Gobierno salvadoreño ofreció un cupón de 30 dólares a todos los salvadoreños residentes en la República de El Salvador que descargaran la aplicación. Esta cuantía no es despreciable teniendo en cuenta que el salario promedio mensual en el país alcanzaba los 183,84 dólares en 2021 (año en el que se adopta el bitcoin), cuando se adoptó el bitcoin, es decir que el cupón representaba un 16 % del salario promedio.

A pesar de ello, el impacto que ha tenido la app *Chivo Wallet* ha sido moderado, aunque existían sólidos argumentos para su desarrollo. Un gran número de descargas de la app hubiera incrementado el control del Gobierno sobre las transacciones que tuvieran lugar en el país; hay que tener en cuenta que, de acuerdo con el Banco Central de Reservas, la tasa de informalidad alcanza el 21 % del PIB.

La implementación de la *Chivo Wallet* se acompañó del despliegue de numerosos cajeros a lo largo del territorio nacional. El objetivo era facilitar que los usuarios pudieran retirar efectivo y, en definitiva, acelerar la implantación de *Chivo Wallet* en la sociedad salvadoreña.

El marco jurídico que ampara la implementación del bitcoin en El Salvador ha ido mejorando con el tiempo. En el año 2023 entró en vigor la Ley de Emisión de Activos Digitales, principalmente para generar certeza jurídica a las operaciones de transferencia de cualquier título de activo digital.

Además, en marzo 2024, la Asamblea Legislativa reformó el código tributario, de manera que sólo las compras con bitcoin iguales o mayores a 25.000 dólares están obligadas a ser declaradas. Anteriormente, esta obligación se requería a transacciones superiores a 200 dólares. Esto genera una ventana para la evasión tributaria, dadas las características de anonimato del sistema de pagos. Justamente, la opacidad es uno de los argumentos empleados por detractores y partidarios del bitcoin.

De hecho, el estatus del bitcoin es uno de los escollos en las negociaciones de un acuerdo de financiación entre el Fondo Monetario Internacional y el Gobierno salvadoreño. Desde el Fondo exigen que el bitcoin deje de ser un activo de curso legal debido a sus riesgos.

4.3. ¿Cuántos bitcoin tiene El Salvador?

El presidente Bukele ha publicado en sus redes la existencia de una reserva de criptomonedas que suman 5.689 bitcoins almacenados en una «billetera fría»¹, que equivaldrían actualmente en torno a 415 millones de dólares.

El Gobierno de El Salvador cuenta con una red de expertos en la materia dedicados a monitorear constantemente diferentes plataformas para intentar sacar partido de la volatilidad del bitcoin. Una de las principales críticas que recibe este equipo de trabajo es la opacidad ▷

¹ Una «billetera fría» es una cartera de criptoactivos que no está conectada a internet, lo que la hace más segura.

con la que operan. Una mayor transparencia podría tener efectos positivos para una mejor acogida por parte de la comunidad internacional y un mayor uso en el país.

4.4. *El impacto mediático del bitcoin*

Hay que destacar que el bitcoin ha aportado algo de gran valor para El Salvador y su Gobierno: promocionar y posicionar una imagen positiva del país en el mundo, una imagen que se ha visto, asimismo, impulsada por los grandes cambios que se han dado en materia de seguridad.

El bitcoin ha atraído a una ola de «criptoentusiastas» al país, el cuál ha sido sede de conferencias internacionales, talleres y reuniones de importantes desarrolladores e inversionistas.

Muchas de estas acciones van unidas al desarrollo del sector turístico, que se ha convertido en una fuente relevante de crecimiento económico. Por ejemplo, en noviembre de 2023 participaron alrededor de 1.000 personas en la conferencia *Adopting Bitcoin*, un evento de tres días que se realiza por tercer año consecutivo en El Salvador, organizado por Galoy y Bitfinex, referentes importantes del sector.

5. **Perspectivas económicas y nuevas oportunidades**

El primer mandato del presidente Bukele ha estado basado en la lucha contra las pandillas. Con el cambio radical en materia de seguridad y con el bitcoin en marcha, El Salvador ya no acapara las portadas de los periódicos por temas negativos. Ahora las noticias que se escuchan de este país son alentadoras, ya sea por la reciente apertura de una sede de Google en

San Salvador o por la intención de desarrollar la tecnología 5G: la voluntad por crear un *hub* tecnológico en Centroamérica es clara.

El deseo de reconvertir el país está respaldado por diversas iniciativas, como la construcción de un cable submarino para garantizar la conectividad de alta velocidad, financiada con fondos del Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (antigua CAF), o bien por una iniciativa que cuenta con fondos del Banco Interamericano de Desarrollo para mejorar la conectividad de más de 1.800 escuelas y más de 300 centros de salud.

Además, existen varios proyectos de infraestructura sobre la mesa que son un reflejo del dinamismo que está viviendo el país. Entre estos proyectos se puede mencionar la construcción de un segundo aeropuerto en el oriente del país, en una zona especialmente deprimida. El Salvador cuenta únicamente con un aeropuerto internacional y, como se ha mencionado anteriormente, es un país propenso a los temblores. El país podría enfrentarse a graves problemas en las labores de rescate y avituallamiento si, en caso de terremoto, el aeropuerto actual quedara inservible. El aeropuerto se justifica por cuestiones de seguridad y desarrollo turístico y, en definitiva, por motivos económicos y sociales.

Otro de los proyectos que está atrayendo mucho interés es el correspondiente al Sistema de Transporte Masivo de San Salvador que consiste en la construcción de tres líneas de metro y dos de aerocable. La ejecución del proyecto tendrá un impacto medioambiental muy relevante al reducir el número y tiempo medio de desplazamientos por carretera.

De la misma manera, se podrían mencionar otros proyectos como la construcción de un mercado de abastos de grandes dimensiones o del tren del Pacífico, con origen en el ▷

puerto de Acajutla, el más importante del país, y con destino bien a Guatemala o bien a San Salvador.

Todos estos proyectos presentan oportunidades para empresas españolas. Buena parte de ellos pueden tener financiación de instituciones financieras internacionales, lo que refuerza su interés.

El mayor dinamismo está reflejado en los últimos datos macroeconómicos. El crecimiento de El Salvador en 2023 ha sido del 3,5 % con respecto a 2022. Esto es una buena noticia ya que el crecimiento medio de las últimas décadas rondaba el 2,5 %. Los principales motores de crecimiento han sido el consumo privado, las exportaciones de servicios y el gasto público.

El consumo privado ha sido un pilar fundamental de la economía salvadoreña, gracias entre otras cosas a un crecimiento del salario promedio del 13 % en 2023 respecto a 2022. Además, otro factor a destacar es el incremento del 4,6 % de las remesas en 2023 con respecto al año anterior. De hecho, en 2023 las remesas alcanzaron un récord al sumar más de 8.000 millones de dólares. La percepción de seguridad y las facilidades crediticias contribuyen de manera positiva al consumo por parte de los hogares.

El sector turístico ha sido el sector más relevante en relación con la exportación de servicios. Atendiendo a las estadísticas ofrecidas por el Ministerio de Turismo, el sector representa en torno al 11 % del PIB. El país ha recibido en 2023 3,4 millones de turistas internacionales, lo que representa un incremento del 33 % con respecto a 2022. Estos turistas han generado unos ingresos de 3.793 millones de dólares.

Existe una voluntad política de dinamizar el país y su proyección internacional. Gracias al clima de seguridad que se ha conseguido

generar, a lo largo de 2023 se celebraron varios eventos de alcance internacional. Entre ellos destaca el Certamen Internacional de Miss Universo 2023, los Juegos Centroamericanos y del Caribe o seis torneos internacionales de surf.

A pesar del progreso turístico, todavía existen muchos retos por delante. Es necesario que el Gobierno salvadoreño siga promoviendo al sector turístico con incentivos fiscales y con mejoras en infraestructuras básicas, tales como el alumbrado público, el acceso a agua potable, las comunicaciones, la red vial, etc.

Asimismo, la oferta turística, que por el momento es escasa, debe seguir aumentando para poder atender una demanda que sigue una senda alcista. En palabras de la ministra de Turismo, en el país faltan en torno a 6.000 camas. Esto supone una oportunidad para las empresas hoteleras españolas, que cuentan con una amplia experiencia en Iberoamérica y con una gran reputación internacional.

Otro subsector importante dentro de los servicios es el de los *call centers*. Gracias a los incentivos fiscales aplicados por el Gobierno salvadoreño, se ha pasado de algo más de 28.000 empleados en el sector en 2020 a más de 36.000 en 2022. Se espera que el número de empleados siga creciendo gracias a una política activa de atracción de empresas.

Según la Cámara Salvadoreña de la Construcción, la construcción y los servicios inmobiliarios son dos motores principales para el crecimiento del país, con una contribución aproximada del 12 % al PIB en 2023. Esto no es más que el reflejo del dinamismo que está viviendo el país. Con muchos salvadoreños en el extranjero queriendo volver al país, o invertir en él, aumentar la oferta inmobiliaria es una tarea conveniente. La importancia de este sector se debe en parte al incremento del gasto ▷

público que ha servido de catalizador para la inversión privada. Se espera que en 2024 el aporte al PIB sea en torno al 14 %.

6. Relaciones bilaterales

6.1. Marco normativo con la Unión Europea

El marco legal que regula el comercio entre España y El Salvador es el pilar comercial del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, que lleva aplicándose de manera provisional desde 2013. El pilar político y de cooperación sigue pendiente de aplicación todavía.

Con este acuerdo, el 56,2 % de los productos europeos que ingresan en El Salvador no tienen arancel, y el 43,8 % restante cuenta con un arancel preferencial. El Acuerdo de Asociación tiene un gran potencial y podría ser utilizado aún más entre las partes. Además de la rama de facilitación del comercio, incluye algunos aspectos relacionados con contratación pública e inversiones, normas de origen y facilitación de procedimientos, favoreciendo la estabilidad en las relaciones económicas bilaterales.

El 12 de abril de 2024 el Consejo de la UE ratificó el Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea, el cual cobrará plena vigencia desde mayo 2024.

6.2. Relaciones con España

España es el duodécimo país de origen de las importaciones en El Salvador y el segundo en la UE, después de Alemania.

España ha tenido tradicionalmente un superávit comercial con El Salvador. En el caso de

las exportaciones españolas, se ha pasado de 85 millones de euros en 2020 a 115,8 millones de euros en 2021 y 144,7 millones de euros en 2022. En 2023, las exportaciones se redujeron ligeramente hasta alcanzar los 127,5 millones de euros.

Por su parte, las importaciones procedentes de El Salvador siguen una tendencia alcista: 43,7 millones de euros en 2020; 54,1 millones de euros en 2021; 67,2 millones de euros en 2022 y 80,8 millones de euros en 2023.

El saldo comercial entre España y El Salvador es favorable para nuestro país. Sus cifras fueron 61,7 millones de euros en 2021; 77,5 millones de euros en 2022 y 46,7 millones de euros en 2023.

En lo referente al comercio de servicios, son numerosos los proyectos de infraestructura desarrollados por empresas españolas en comunicaciones, energía y obras públicas.

Desde el punto de vista de la inversión, España es el sexto país que más ha invertido en El Salvador a lo largo de 2023, en concreto, 57 millones de dólares.

Estos intercambios tienen todavía margen de mejora. Con la revitalización que está viviendo el país se está detectando un mayor interés por parte de empresas españolas interesadas tanto en exportar como en instalarse en el país. Un aspecto que puede llegar a presentar dudas a las empresas españolas es la seguridad jurídica. A este respecto conviene señalar que, en 1995, se firmó un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI).

7. Conclusión

El Salvador se enfrenta a un momento decisivo que marcará su futuro social y económico. Si durante el primer mandato de Bukele la ▷

seguridad fue la piedra angular de su política, el segundo mandato parece que vendrá marcado por la economía. A pesar del crecimiento económico de 2023 y la fuerte reducción del Embi (Emerging Markets Bonds Index, un medidor del riesgo de un país desarrollado por JP Morgan), que alcanzó el 35 % en julio de 2022 y a 17 de abril de 2024 era del 6,95 %, existen tareas pendientes.

Culminar las negociaciones con el Fondo Monetario Internacional, que duran desde marzo de 2021, podría tener un impacto deseable en el devenir del país. Un desenlace positivo podría ayudar a desbloquear otras aportaciones por otras instituciones financieras internacionales como el BID (Banco Interamericano de Desarrollo) o el BCIE (Banco Centroamericano de Integración Económica). Esto sería de vital importancia, ya que el país sufre una acuciante falta de liquidez.

Un elemento que podría jugar un rol fundamental para garantizar el crecimiento a largo plazo es la inversión extranjera directa (IED). Si en 2022 la IED fue de 171,6 millones de dólares, en 2023 fue de 759,74 millones de dólares. Desde el Gobierno, el reto es seguir fomentando la llegada de empresas extranjeras a través de incentivos fiscales, mejoras de las infraestructuras y un marco jurídico que garantice la protección de las empresas y sus inversiones.

Con una legislatura cómoda gracias a la mayoría absoluta alcanzada en las recientes elecciones, Nayib Bukele se enfrenta al reto de materializar varios proyectos cuyo impacto en el país podría ser de grandes dimensiones. Establecer los cimientos de una economía digital y de valor tecnológico es una opción que quiere impulsar el Gobierno, pero para eso será necesario involucrar a las instituciones financieras internacionales, al sector privado y a la comunidad internacional.

Bibliografía

- Amnistía Internacional. (2024). *El Salvador 2023*. <https://www.amnesty.org/es/location/americas/central-america-and-the-caribbean/el-salvador/report-el-salvador/>
- Asamblea Legislativa de El Salvador. (31 de agosto de 2021). *Diputados avalan creación de fideicomiso para el uso del bitcoin*. <https://www.asamblea.gob.sv/node/11510>
- Banco Central de Reservas. (26 de enero de 2024). *Las remesas familiares superaron los US\$8,000 millones en 2023* [Comunicado de prensa]. <https://www.bcr.gob.sv/2024/01/26/las-remesas-familiares-superaron-los-us8000-millones-en-2023/>
- Banco Centroamericano de Integración Económica. (2021). *Remesas en Centroamérica: Rol del BCIE*. https://www.bcie.org/fileadmin/user_upload/Remesas_en_Centroamerica_el_rol_del_BCIE.pdf
- Banco Mundial. (s.f). *Datos. El Salvador*. <https://datos.bancomundial.org/pais/el-salvador>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1995). *El Salvador: evolución económica durante 1994*. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/b326fac3-0b1a-4b29-a87a-96d01b4c337e/content>
- Fondo Monetario Internacional. (10 de febrero de 2023). *El Salvador: Declaración del personal técnico al término de la misión del Artículo IV correspondiente a 2023*. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2023/02/10/el-salvador-staff-concluding-statement-of-the-2023-article-iv-mission>
- Invest in El Salvador. (2024). *Guía sectorial Turismo*. Gobierno de El Salvador. <https://investinel-salvador.gob.sv/es/download/guia-sectorial-turismo-2023/?wpdmdl=13429&refresh=6627d3a85c3701713886120>
- Montoya Blanco, Y. I. (2020). *Guerra Civil en El Salvador, un conflicto histórico por la tenencia de la tierra* (Trabajo de grado, Universidad Santo ▷

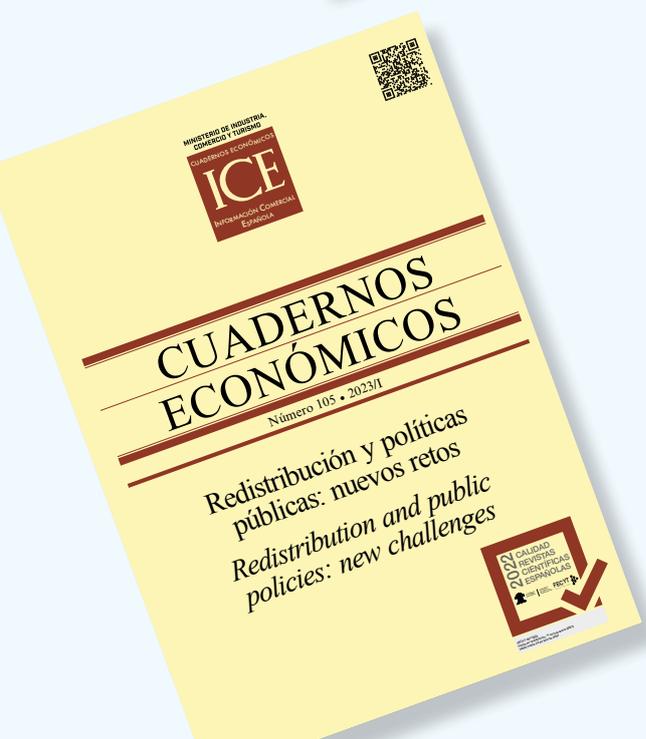
Tomás de Colombia). <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/49293/2020yudymon-toya.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Policía Nacional Civil de El Salvador. (3 de enero de 2024). *El 2023 fue el año más seguro en la historia de El Salvador*. <https://www.pnc.gob.sv/el-2023-fue-el-ano-mas-seguro-en-la-historia-del-el-salvador/>

Secretaría de Prensa de la Presidencia. (5 de enero de 2023). *El Salvador registra el promedio*

de homicidios más bajo de Centroamérica [Comunicado de prensa]. Gobierno de El Salvador. <https://www.presidencia.gob.sv/el-salvador-registra-el-promedio-de-homicidios-mas-bajo-de-centroamerica/>

Zuleta, M. A. (2021). Remesas familiares alcanzarán un monto extraordinario en 2021: valoraciones sobre evolución, distribución territorial, modalidades de envío, costos y proyección. *Análisis Económico*, (57). https://fusades.org/publicaciones/ADEC_Remesas%20familiares.pdf



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

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

También disponible *online*

www.revistasice.com



Fernando González Laxe*

VULNERABILIDAD DE LOS *CHOKE POINTS* OCEÁNICOS E IMPLICACIONES ECONÓMICAS DEL CONFLICTO EN EL MAR ROJO

El transporte marítimo se ha visto perturbado en las aguas estratégicas del mar Rojo a consecuencia de los ataques de los *hútíes* a las embarcaciones que transitaban por el estrecho de Bab el-Mandeb y enfilaban el canal de Suez, provocando una alteración de las rutas de dichos buques. Tales circunstancias provocaron la determinación de desviar los barcos por el cabo de Buena Esperanza, alargando las rutas, aumentando los días de navegación, generando una modificación de las cadenas globales de suministro, alzando los fletes, incrementando los costes de explotación y elevando los niveles de contaminación.

Las consecuencias económicas todavía no se pueden calcular con exactitud en la medida que el conflicto continúa latente. Ahora bien, los impactos son amplios y se traducen en fuertes disrupciones en lo que atañe a las cancelaciones de itinerarios, suspensión de escalas, reducción de los índices de confiabilidad y recargos en las primas de seguros.

El trabajo analiza dichos acontecimientos y evalúa los efectos que ello supone, enfatizando la oportunidad para los nuevos puertos complementarios y sustitutos.

Palabras clave: economía marítima, transporte marítimo, cadenas de suministro.

Clasificación JEL: F51, F59, L92, R41.

1. Introducción

El contexto geoestratégico actual viene marcado por un aumento de la inestabilidad y de los conflictos. El mundo marítimo está expuesto a nuevos desafíos. La inestabilidad suscita una gran preocupación e inquietud tanto en lo que concierne a la seguridad de los marinos y tripulaciones como a la fluidez de los tráficos

marítimos en aquellas zonas geográficas consideradas cada vez más como estratégicas y claves en lo que hace referencia al comercio marítimo mundial.

Las últimas amenazas y conflictos en el mar Rojo han obligado a reorganizar y coordinar el *shipping* mundial y exigir la puesta en marcha de medidas de seguridad en uno de los estrechos más estratégicos del mundo. El mar Rojo constituye uno de los «teatros marítimos» en los que se genera y tienen lugar los incidentes y agravamientos más notables en el campo de la navegación marítima.

* Catedrático Emérito de Economía Aplicada. Universidade da Coruña.
Versión de marzo de 2024.

<https://doi.org/10.32796/bice.2024.3170.7743>

Los ataques registrados en el último año han superado a los contabilizados en 2022 (ICC International Maritime Bureau, 2023; Maritime Information Cooperation & Awareness Center, 2024), destacando tres rasgos: el primero, que el número de ataques impactaron en el funcionamiento del transporte y de la logística; el segundo, que posee unos efectos negativos en los puertos; y, el tercero, que los objetivos y consecuencias afectan de manera muy directa a la industria marítima y más concretamente a las cadenas de suministro. Existen varios *choke points* que son vitales para la economía mundial al ser zonas muy sensibles a la evolución de las crisis y conflictos. Afectan a la circulación marítima, a la seguridad y a la logística internacional.

Nuestro trabajo se centra, primeramente, en analizar los principales lugares estratégicos que pueden constituir cuellos de botella; a continuación, reflexionar sobre la descoordinación marítima derivada de los desajustes en los aprovisionamientos y desvíos de rutas ocasionados por los conflictos en el mar Rojo; y, finalmente, estimar las implicaciones económicas que dichas distorsiones ocasionan en el mundo marítimo.

2. El comercio internacional y el transporte marítimo

El comercio marítimo facilita los intercambios comerciales, constituyendo un pilar sólido del afianzamiento de la globalización. El transporte marítimo busca la eficiencia económica, en la medida que resalta no solo que el coste sea competitivo, sino que sea el más eficiente. Para ello, se establecen y marcan ciertas rutas a lo largo de los océanos y mares en los que los trayectos determinados reducen los costes,

las ofertas se hacen más competitivas y permiten obtener las mejores economías de aglomeración y de escala.

Los océanos dominan el planeta. Varios datos significativos lo corroboran: el 71 % de la superficie terrestre está cubierta por agua y de ella el 97 % corresponde a los espacios marinos; el 40 % de la población mundial vive a menos de 100 kilómetros de la costa; y el 90 % del comercio marítimo internacional se efectúa por vía marítima. En una perspectiva de futuro, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2016) en su informe *Ocean Economy in 2030* estima para 2030 que los empleos relacionados con los océanos y mares superarán los 40 millones de empleos, equivalentes al 1-1,5 % de la población activa mundial.

Los océanos permiten inducir tres cuestiones básicas:

- fomentan e incentivan las relaciones y conexiones tanto de personas como de mercancías;
- constituyen una relevante fuente de recursos de todo tipo; y
- son un nuevo instrumento de influencia y de poder.

De esta manera, los océanos y mares conectan núcleos y asentamientos poblacionales muy diversos; fomentando y propiciando las distintas dimensiones y especializaciones de los territorios y economías. Las rutas marítimas, por su parte, muestran una amplia diversidad de itinerarios, utilizando estrechos y canales para que el transporte y actividad marítima sea económicamente viable.

Las rutas marítimas son corredores que conectan regiones económicas y que superan las discontinuidades del transporte terrestre. Los corredores marítimos transoceánicos ▷

están en función de los puntos de paso obligatorios que se consideran estratégicos, estando delimitados por su posición geográfica, con limitaciones físicas como las derivadas de las condiciones de las costas, vientos, corrientes marinas, profundidades, arrecifes, hielos y, finalmente, por fronteras políticas, donde la propia soberanía puede llegar a impedir la circulación. Por eso, las rutas marítimas internacionales se ven obligadas a pasar por lugares específicos correspondientes a pasos, estrechos, cabos y canales. Dichos lugares están ubicados entre mercados importantes donde se conectan sistemas activos de comercio.

Los costes del transporte se caracterizan por su elasticidad. Están afectados por diversos factores, destacando primordialmente dos de ellos: el primero, el volumen de la actividad económica y comercial mundial; y el segundo viene condicionado por el coste del combustible. Respecto al primero de dichos factores está claro que existe una correlación entre el crecimiento económico, comercio mundial y transporte marítimo, aunque dicha relación es cada vez menor (Sánchez *et al.*, 2017). Respecto al segundo factor, es obvio que el coste del combustible constituye un *input* muy elevado en la estructura de costes de la navegación por lo que una subida afecta muy directamente a los fletes y a los costes de transporte (Foretich *et al.*, 2021).

3. Los puntos focales o *choke points*

Es obvio que los estrechos y canales han desempeñado un papel crucial en la historia de la humanidad. No solo constituyeron una limitación o un corsé, sino que constituyeron una oportunidad tanto para el tráfico y comercio como un factor clave para la expansión de las sociedades. Desde la perspectiva económica

han permitido facilitar el asentamiento económico de determinadas ciudades y áreas económicas. No obstante, los pasos marítimos estratégicos más importantes se conocen como cuellos de botella debido a los siguientes rasgos:

- pueden generar situaciones de restricciones de capacidad (en la medida que suelen ser lugares poco profundos y bastantes estrechos, lo que perjudica a la navegación e impone límites a la capacidad de los buques); y
- el potencial de interrupciones o cierres puede ser regular o esporádico (en la medida que dichas interrupciones pueden llegar a afectar a la economía mundial, dadas las situaciones políticas inestables o sometidas a *shocks* externos).

Los buques buscan disminuir los costes de explotación dentro de la intensa rivalidad existente. En este sentido, se buscan las rutas más eficientes que coincidan con los itinerarios más cortos y en las que se permita lograr las mayores economías de escala. Dichas rutas eficientes pasan por estrechos y canales que se convierten en *choke points* (puntos focales) en los que la densidad de tráfico es elevada y, en consecuencia, constituyen en sí mismos un punto de riesgo para la seguridad del comercio y del suministro global (Aguilera Raga, 2020; Sanz Alisedo, 2022).

Los regímenes de navegación por los estrechos y canales están delimitados por la Convención de NN. UU. sobre el Derecho del Mar, que regula las normas y los derechos de navegación. A efectos jurídicos se considera un estrecho internacional «aquél donde el mar territorial de uno o más Estados ribereños no deja extensión alguna de alta mar para la libre navegación a través de dicha vía». Destaca, por tanto, la contraposición de dos derechos: el de ▷

los Estados ribereños a ejercer su soberanía nacional frente a los de la comunidad marítima internacional para ejercer la libre navegación entre zonas de la alta mar. De esta manera, en los estrechos se aplica el régimen de paso en tránsito para todos los buques y aeronaves, definiéndose dicho paso como la libertad de navegación. En los otros supuestos de estrechos se aplica el derecho de paso inocente que es aplicable a los submarinos, buques de guerra y aeronaves.

La libertad de navegación es considerada como un derecho de la comunidad marítima internacional, que hay que proteger con operaciones diplomáticas u operativas. No obstante, en algunos estrechos existen una serie de regímenes especiales basados en tratados históricos. Un ejemplo de ello son los aplicables en los estrechos turcos del Bósforo y Dardanelos; el estrecho de Magallanes entre Argentina y Chile; y los estrechos bálticos, daneses y suecos.

Los canales, por su parte, ponen en comunicación una zona de alta mar o zona económica exclusiva con otra zona de alta mar o zonas económicas exclusivas. La diferencia es que la comunicación no está abierta por la naturaleza, sino que fue promovida por obras artificiales. Dichos canales se rigen por regulaciones propias y suelen aplicarse tanto derechos de soberanía del Estado del territorio como regímenes concesionales que favorecen a quienes han financiado las obras de construcción.

4. Los principales puntos focales

A la luz de esta contextualización los principales puntos focales, atendiendo a una agrupación por áreas geográficas, son:

- en el mar Mediterráneo, el estrecho de Gibraltar, los estrechos turcos y el canal de Suez;
- en el océano Índico, el estrecho de Bab el-Mandeb, que une el mar Rojo y el océano Índico; el estrecho de Ormuz, que une el golfo Pérsico con el océano Índico; y los estrechos de Malaca y Singapur, que unen los océanos Pacífico e Índico;
- en el océano Atlántico, el canal de Panamá; y
- las rutas del Ártico.

Estrecho de Gibraltar. Constituye un punto de entrada y de salida del Mediterráneo, localizado entre los reinos de España y de Marruecos. Posee una anchura mínima de 9 millas náuticas y una profundidad mínima de 300 metros, lo que facilita el tránsito de cualquier buque. Anualmente pasan por el mismo más de 120.000 embarcaciones de diferentes clases y modalidades. Es un espacio aparentemente libre de riesgos, aunque en determinadas ocasiones es noticia por el tráfico irregular de personas o ilícito de drogas.

En el estrecho de Gibraltar rige el derecho de paso en tránsito. La Ley de Navegación Marítima española de 2014, dice en su artículo 37 que «la navegación a través del estrecho de Gibraltar se regirá por lo dispuesto en la Parte III de la Convención de Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar de 1982», que es aquella que se refiere a los estrechos utilizados para la navegación internacional; y no la del régimen de paso inocente que fue la reivindicación española en la mencionada Conferencia sobre el Derecho del Mar.

Canal de Suez. Es una vía marítima que pertenece a Egipto. Conecta Europa y Asia y está en funcionamiento desde 1869. El canal posee una distancia de 104 millas de longitud (193 ▷

kilómetros) y se recorre en ambas direcciones, norte-sur, guiado por un sistema de convoyes con una duración de cruce de 12 horas aproximadamente. Su régimen viene de la Convención de Constantinopla de 1888, suscrita por Reino Unido, Alemania, Austria-Hungría, España, Francia, Italia, Países Bajos, Rusia y Turquía. Contempla tres principios:

- libertad de navegación en todo tiempo, incluso en tiempo de guerra;
- libertad de paso para los barcos de guerra a condición de no hacer paradas ni otras actividades distintas a la de navegación;
- neutralidad del canal, prohibiendo las acciones militares y edificación de fortificaciones a lo largo del canal.

El canal posee un valor geoestratégico fuera de debate. Controla una parte sustancial del tráfico marítimo entre Europa y Asia; y ejerce un rol tanto militar como logístico de enorme valor. Anualmente pasan por el canal un total 19.000 buques (en torno a 55 buques por día) que movilizan más de 1.100 millones de toneladas; de los que el 28 % corresponde a portacontenedores; un 27 % a petroleros; y un 22 % a buques de carga a granel. La capacidad teórica, después de la ampliación de 2015, permite recibir 25.000 buques al año (unos 78 buques por día), equivalentes al 15 % del comercio marítimo mundial. Las tarifas de tránsito las establece la Autoridad del Canal de Suez y las tarifas promedio ascienden a 102 USD por TEU para un buque de 1.000 TEUs y hasta 56 USD por TEU para contenedores más grandes.

Los principales países y mercancías que transitan están vinculadas al continente asiático (preferentemente China, gran importador de petróleo, minerales y minerales metálicos, cereales, fertilizantes, gas y carbón) y a Rusia (gran exportador de petróleo y derivados,

cereales, carbón, fertilizantes y minerales). El valor de las mercancías transitadas por el canal está estimado en torno a 9.000 millones de dólares diarios, distribuidos entre 5.500 millones de USD diarios en sentido norte y de 4.500 millones de USD diarios en sentido sur.

Obviamente, un bloqueo o un riesgo de obstrucción (como el accidente del buque *Ever Given*, ocurrido el 23 marzo 2021) genera una gran descoordinación en los tráficos. En este caso, según las estimaciones de la Autoridad del Canal, las pérdidas diarias de aquel bloqueo, que duró hasta 29 marzo de 2021, ascendieron a 14-15 millones de dólares (Russon, 2021); en tanto que Allianz (2021) calculó el coste del bloqueo para el comercio mundial entre 6.000 y 10.000 millones dólares semanales. Lo cierto es que el coste del flete subió en menos de una semana un 25 %.

Estrecho de Bab el-Mandeb. Conecta el Mediterráneo con el océano Índico. En términos económicos conecta los mercados americanos, asiáticos y europeos. Tiene una longitud de 64 millas náuticas, una anchura máxima de 16 millas y una profundidad de 300 metros. Constituye una de las vías principales del transporte de petróleo y de gas. Atraviesa una zona de gran inestabilidad política. La orilla africana pertenece a los Estados de Eritrea, Yibouti y Somalia; en tanto que la península arábiga corresponde a Yemen. La comunidad internacional está muy interesada en la estabilidad de la región toda vez que tanto Francia como Estados Unidos y China poseen bases militares en las proximidades del estrecho. Los conflictos en la zona, desde 2015, generan consecuencias directas en el campo de la seguridad del tráfico marítimo; siendo los ataques terroristas demasiado frecuentes. La actual duración de los conflictos hace que la situación se caracterice por una constante ▷

incertidumbre, constituyendo un riesgo para el tráfico marítimo.

Estrecho de Ormuz. Conecta el golfo Pérsico con el golfo de Omán y el océano Índico. Es el segundo foco clave en el océano Índico y de gran relevancia global. Es una vía clave para el transporte de petróleo ya que por ella transita el 20 % de la producción mundial. Los países exportadores de petróleo que utilizan esta vía marítima son Arabia Saudí, Irán, Emiratos Árabes Unidos y Kuwait. Asimismo, la mayoría del gas natural licuado de Qatar. Constituye un paso estrecho de apenas 20 millas. Se aplican los derechos de paso en tránsito permitiendo el paso de buques de guerra, submarinos y sobrevuelo de aeronaves. Los conflictos son cíclicos y ponen en peligro las rutas del petróleo y del gas. Algunos países, como Irán, no ratificaron la Conferencia de NN. UU. sobre el Derecho del Mar, con lo que la inestabilidad es permanente; y, junto a Omán, mantienen posiciones parciales en lo que respecta a los derechos de paso en tránsito, necesitándose de requisitos de autorización previa para el paso de buques de guerra y buques que transporten mercancías tóxicas. Por tanto, el estrecho de Ormuz es un foco de tensión y en el entorno del mismo están ubicadas bases americanas con abundantes efectivos.

Estrecho de Malaca y Singapur. Constituyen una unidad marítima internacional. Conectan el mar de China y el océano Índico. Conforman el estrecho internacional con mayor tráfico del mundo: alrededor de 100.000 buques pasan por dichas áreas constituyendo un paso obligado para acceder al océano Pacífico. Aproximadamente significa el 30 % del comercio mundial y el 80 % de las importaciones de petróleo de Japón, Corea del Sur y Taiwán transitan por dicho estrecho.

El estrecho de Malaca tiene una longitud de 850 kilómetros, una profundidad media de 25 metros y un ancho mínimo de 38 kilómetros. Se prolonga al sudeste por el estrecho de Singapur (entre Singapur y las islas indonesias de Riau) que en la parte más estrecha no sobrepasa los 3 kilómetros. Condicionan el tránsito de los buques en lo que respecta al tamaño y capacidad. De ahí que los Malaccamax posean dimensiones máximas de 333 metros de eslora; 60 de manga y 20,5 de calado, junto a un porte de 300.000 toneladas. La importancia del estrecho no hace más que revelar el carácter de «corredor energético» al transitar por él más de dos tercios de los flujos mundiales de petróleo y de gas. Son vías críticas para China, Japón y Corea junto a India y países del Sudeste Asiático.

El paso por este estrecho estuvo sometido a constantes tentativas de apropiación tanto por Indonesia como por Malasia. La libre circulación marítima está comprometida a pesar de que los dos países (más Singapur) autorizan el paso inocente de los buques extranjeros. Los principales países que utilizan esta vía son China, Japón, India y Estados Unidos (como garantía de su despliegue, esencialmente militar). Por tanto, una zona clave, indispensable para el buen funcionamiento de la economía y que precisa del mantenimiento de un equilibrio entre la protección de los intereses y el respeto de las prerrogativas soberanas de los Estados ribereños en el marco de un contexto de una fuerte competencia económica y de una intensa rivalidad entre los países ribereños.

Canal de Panamá. Constituido por una infraestructura que utiliza un sistema de esclusas entre lagos naturales que permite unir los océanos Atlántico y Pacífico. Posee una longitud de 80 kilómetros y es administrado por el Gobierno de Panamá desde el 31 de diciembre de 1999. ▷

Anteriormente estaba gestionado por los Estados Unidos de América en función del Tratado de 1903, para más tarde ceder su gestión de explotación a la Autoridad del Canal de Panamá en 1977 y por un periodo de 20 años, aunque manteniendo la presencia militar norteamericana. El canal de Panamá permite la libertad de navegación en ambos sentidos tanto en tiempo de paz como de guerra, rigiéndose por el Tratado Carter-Torrijos de 1977. Es, por tanto, una vía de tránsito internacional permanente neutral, aunque los EE. UU. se reservan el derecho de intervenir militarmente en caso de conflicto con el objetivo de protegerlo.

Los barcos que transitan por el canal, después del ensanchamiento, tienen una limitación máxima de 360 metros de eslora y 49 metros de manga. La duración se estima en menos de 16 horas. Pasar por el canal significa para aquellos buques que deseen ir de la costa oeste a la este de EE. UU. un ahorro de 8.000 millas y 21 días de navegación en comparación con el trayecto de utilización del estrecho de Magallanes. Los principales buques que utilizan el canal son los petroleros (25 %), metaneros (12 %), carga a granel (9 %) y portacontenedores (46 %). Si la contabilidad se efectúa en términos de carga los principales son los hidrocarburos, seguidos de la carga en contenedores; siendo la ruta prioritaria la procedente de Asia hacia la costa

oeste americana con el 60 % del total; y a continuación el crudo desde la costa este americana hacia Corea del Sur, Japón y Chile; y los cereales a granel desde la costa este de EE. UU. a China. Por tanto, el canal se considera una infraestructura crítica ya que puede modificar la estructura comercial de una región o de un país en la medida que por el mismo transita alrededor del 5 % del tráfico marítimo mundial y alrededor del 12 % del comercio marítimo internacional estadounidense. Además, cerca del 70 % del tráfico del canal de Panamá se origina o tiene como destino Estados Unidos.

El consumo de agua dulce se ha convertido en un problema que genera una gran inquietud. Cada tránsito de un buque demanda 190.000 m³ de agua que posteriormente finaliza en el mar. Después del ensanchamiento, la capacidad teórica del canal permite el paso diario entre 39 y 49 buques, lo que supone un aumento del consumo de agua que asciende a 25 veces la que absorbe toda la población de Panamá. Del mismo modo, el uso intenso del canal hace disminuir abruptamente las reservas de los lagos de Gatún y de Alajuela, a la vez que aumenta la incertidumbre en periodos de sequía derivados del cambio climático. Así, desde febrero de 2020, los buques abonan una sobretasa que puede alcanzar los 10.000 USD para compensar la pedida de agua dulce. ▷

CUADRO 1
CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS *FOCAL POINTS* MÁS RELEVANTES

	Canal de Panamá (1914)	Canal de Suez (1869)	Estrecho de Malaca
Profundidad	12 metros	24 metros	25 metros
Longitud.....	64 kilómetros	193 kilómetros	800 kilómetros
Tipos de buques estándar	Panamá-NewPanamax	Suezmax	Malaccamax
Capacidad de paso.....	65.000/119.000 dwt	240.000 dwt	300.000 dwt
TEUs equivalentes.....	4.500/12.500	22.000	25.000
Capacidad tránsito diario	45/47 diarios	100 diarios	800 diarios
Tiempo de tránsito	16,5 horas	14 horas	20 horas
Porcentaje del comercio mundial.....	5 %	15 %	30 %

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 2
COMPARACIÓN EN TÉRMINOS DE DISTANCIA Y TIEMPO DE LAS DOS RUTAS POR SUEZ Y EL CABO

Ruta	Canal de Suez		Cabo Buena Esperanza		Diferencias	
	Millas	Días	Millas	Días	Millas	Días
Shanghái-Hamburgo.....	10.800	26	14.500	36	3.800	10
Shanghái-Pireo.....	7.800	19	14.100	34	6.300	15
Shanghái-Valencia.....	8.920	20	13.160	30	4.240	10
Shanghái-Savannah.....	12.900	31	14.500	35	1.600	4
Mundra-Barcelona.....	4.500	11	10.200	25	5.700	14
Mundra-Savannah.....	8.500	21	11.500	28	3.000	7

Fuente: Elaboración propia.

5. La piratería y los ataques

La piratería no es un fenómeno nuevo (Moral Martín, 2015). Desde hace un cuarto de siglo amenaza directamente al tráfico marítimo y es más acusada en la nueva era de la mundialización de la economía. La Convención de NN. UU. sobre el Derecho del Mar define, en su artículo 10.1, a la piratería como

todo acto ilegal de violencia o de detención o todo acto de depredación cometidos con un propósito personal por la tripulación o los pasajeros de un buque privado o de una aeronave privada y dirigidos: a) contra un buque o una aeronave en la alta mar o contra personas o bienes a bordo de ellos; b) contra un buque o una aeronave, personas o bienes que se encuentren en un lugar no sometido a la jurisdicción de ningún Estado; c) todo acto de participación voluntaria en la utilización de un buque o de una aeronave, cuando el que lo realice tenga conocimiento de hechos que den a dicho buque o aeronave el carácter de buque o aeronave pirata; d) todo acto que tenga por objeto incitar a los actos definidos en el apartado a) o en el apartado b) o facilitados intencionalmente. (NN. UU., 1994)

De esta manera, se entiende por piratería los actos que se efectúan en la alta mar, más

allá del dominio marítimo de un país; aunque a efectos prácticos también se incluye el mar territorial, la zona contigua y la zona económica exclusiva.

Por su parte, la Organización Marítima Internacional (OMI) define la piratería, según su Resolución A1025 (26), *Código de prácticas para la investigación de delitos de piratería*, como

todo acto ilícito de violencia o de detención o cualesquiera actos de depredación o de amenaza de depredación, que no sean actos de piratería, cometidos con un propósito personal y dirigidos contra un buque o contra personas o bienes a bordo de este, dentro de las aguas interiores, aguas archipelágicas y mar territorial de un Estado; y todo acto que tenga por objeto incitar a los actos definidos anteriormente o facilitarlos intencionalmente. (OMI, 2010)

Por tanto, el acto de piratería está calificado en función de su localización. Los actos de violencia contra un buque o persona que tengan lugar dentro de las aguas interiores, archipelágicas y mar territorial de un Estado no son considerados como piratería; en consecuencia, se considerarán actos de piratería todos aquellos que tengan lugar más allá de las 12 millas.

En la medida que el 90 % del comercio global se efectúa por vía marítima y gran ▷

parte de los bienes transportados tienen que pasar por los puntos focales definidos anteriormente (estrechos y canales), que constituyen lugares de gran concentración, densidad y congestión de tráfico, hace que dichos emplazamientos sean muy propicios a las emboscadas y actos de piratería. Algunos autores (Kane y Martin, 2005; Liss, 2014) consideran que existen ciertos factores que contribuyen a favorecer la piratería:

- un Estado costero débil, con amplio litoral, cerca de las rutas marítimas y sin medios suficientes para controlar sus aguas;
- un desarrollo normativo reducido y escaso a nivel local o la ausencia de jurisdicción específica que facilite o fomente la impunidad de dichos delitos;
- una situación política y social que favorezca la corrupción o la aceptabilidad cultural de la piratería;
- un contexto socio-económico en que los niveles de pobreza son abundantes y en el que las actividades no reglamentarias e ilegales son numerosas.

La piratería mostraba una disminución de actos desde 2010, debido a la coordinación de las marinas nacionales, a la coalición internacional de lucha contra la piratería y a la presencia de guardias armados privados a bordo de los buques. Sin embargo, ha rebrotado en 2023, representando un coste humano y financiero notable (Valero, 2023).

Los análisis económicos revelan la importancia de dicha repercusión. Las razones son varias: aumento de las primas de seguro, disminución de la actividad económica, deprecación de las mercancías, paralización de los buques, alargamiento de los trayectos para evitar las zonas de riesgo, y pago de determinadas exigencias. No cabe duda que, en ciertos

trayectos y en función de ciertos momentos, el coste de los seguros se incrementa con «los riesgos de guerras», pudiendo oscilar entre 4 o 5 veces las primas ordinarias.

A partir del siglo XXI los piratas han ampliado su *modus operandi*. Han pasado de un robo directo a los buques de pesca y pago por rescate al ataque a los buques petroleros, plataformas petroleras y buques de contenedores. No cabe duda que la inestabilidad política, la presencia de Estados fallidos a veces desorganizados y movimientos secesionistas han avivado las situaciones de conflicto (Gresh, 2018; Weitz, 2018).

Según los balances del International Maritime Bureau (IMB, s.f.) los actos de piratería y bandolerismo han ido disminuyendo desde 2008 hasta 2022, concentrándose en tres áreas:

- En el océano Índico situamos tres áreas claves: el estrecho de Bab el-Mandeb; el golfo de Adén, y el estrecho de Ormuz. Las cifras para 2022 son 45 actos de piratería, muchos menos de los 73 contabilizados en 2017. No obstante, los incidentes en dichas áreas no se han erradicado y dependen de los acontecimientos en Somalia. Se constata una amplia movilización internacional reflejada tanto en normativas, acuerdos, programas comunes, y mecanismos de vigilancias.
- El golfo de Guinea. Es zona de menor tráfico marítimo, y donde la movilización internacional es más débil. Sin embargo, es el área marítima más peligrosa del planeta. Es una zona rica en productos petroleros, minerales y recursos pesqueros. La piratería (robos y ataques) es muy numerosa tanto en el delta de Níger como en las costas entre Ghana y Gabón. El ▷

número de incidentes es elevado: 99 en 2017, 115 en 2020, 32 en 2022. La utilización de nuevos buques de seguimiento, vigilancia, drones, y medios de comunicación junto a los avances reglamentarios y la rapidez de la justicia coadyuvan a mejorar las ratios.

- Sudeste Asiático. Comprende a las zonas próximas a los estrechos de Malaca y Singapur y a las aguas situadas a lo largo de las costas de Borneo, Malasia y Filipinas en donde los actos de piratería aumentaron en los últimos años.

6. El conflicto del mar Rojo y los efectos de aprovisionamiento. Un análisis de la descoordinación marítima

Los riesgos para el transporte marítimo se han acrecentado a partir del 19 de noviembre de 2023, fecha del primer ataque reivindicado por los *hutíes* contra un buque portacontenedor de vehículos, perteneciente a la compañía británica Ray Car Carriers y explotado por la empresa japonesa NYK. Más tarde, las cosas se precipitaron con nuevos ataques contra portacontenedores pertenecientes a los grandes armadores Maersk, Hapag-Lloyd y MSC. Las navieras europeas a través de la asociación que las aglutina la ECSA y la Federación Europea de Transporte fueron claras «los recientes ataques contra los buques en el estrecho de Bab el-Mandeb son extremadamente preocupantes. La situación actual pone en peligro la vida de los marinos y no lo hace viable para el comercio mundial» (El sector marítimo europeo pide ayuda ante los ataques a sus buques en el cuerno de África, 2023). A lo que más tarde se afirma «los ataques son una

nueva demostración del gran riesgo para el transporte marítimo internacional causados por los *hutíes*»; y, continúa diciendo «se ha dado orden de interrumpir los viajes hasta nueva orden». Tanto la Asociación Europea de Armadores (ECSA) como la Federación Sindical de Trabajadores del Transporte (ITF) reclaman actuaciones conjuntas y globales en la medida que «está en peligro la vida y la seguridad de los marinos y no se puede ejercer el trabajo con el temor de un ataque». Exigen, pues, reforzamiento de estructuras de protección para la seguridad de los buques comerciales y que se garantice la libertad de navegación.

Los *hutíes* son un movimiento chií que controla el 30 % del territorio del Yemen, donde han impuesto un régimen fundamentalista y represor, acusados de graves violaciones de los derechos humanos. Desde hace más de veinte años están en guerra. El 31 de octubre de 2023 la milicia anunció la apertura de un «tercer frente» contra Israel, manifestando su solidaridad con Hamás, en Palestina, y en alianza con el partido libanés de Hezbolá. El 19 de noviembre un batallón armado de *hutíes* capturó al buque Galaxy Leader al que siguieron hasta el 26 de enero de 2024 un total de 27 ataques, según la Casa Blanca.

En un principio, los ataques se centraron en los buques que deseaban transitar por el canal de Suez y con propiedad o bandera israelí, o que tuvieran dicho país como punto de destino u origen. Más tarde, se amplió a las embarcaciones de los países no alineados con los movimientos no palestinos; hasta tal punto que fueron numerosos los ataques llevados a cabo a embarcaciones propiedad y registro en diversos países, generando una gran confusión ante tales incidentes.

Jake Sullivan, consejero de seguridad del presidente Biden, se dirigió a los representantes de los países a fin de promover la creación de ▷

una fuerza de intervención marítima que «asegure la seguridad del tránsito de los barcos en el mar Rojo y que las amenazas de los *hútíes* no deben ser toleradas» (Español, 2023). Deseaba ampliar la actual coalición naval internacional existente en dichas áreas y en el golfo de Adén, bajo la denominación pública de *Guardián de la Prosperidad*; aunque Washington insistió en que no deseaba un choque abierto con los *hútíes*, ni con Irán. Si bien, no todos los países de la OTAN suscribieron tal acuerdo, como fue el caso de España.

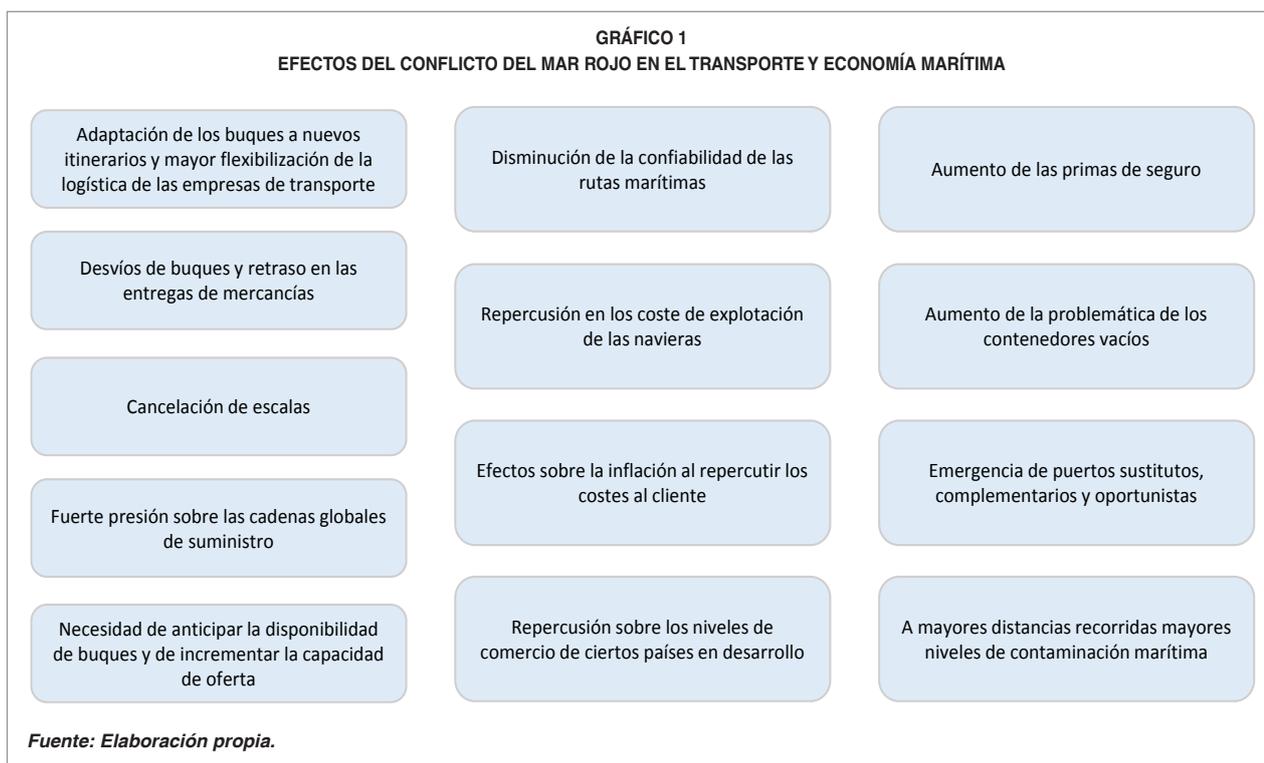
Más tarde, el 19 de febrero de 2024, la Unión Europea aprueba una nueva misión, llamada *Aspides*, compuesta por cuatro fragatas y que durará al menos un año, donde los buques tendrán la capacidad de derribar misiles y drones, defendiendo a los barcos europeos a los que tienen como misión escoltar en los estrechos de Bab el-Mandeb y Ormuz, así como en las aguas internacionales del mar Rojo, golfo de Adén, mar de Arabia, golfo de Omán y golfo Pérsico. Pero solo pueden responder a los ataques lanzados desde el mar, no desde tierra. Esta misión europea, aprobada por los ministros de Exteriores de la UE, será independiente de la liderada por Estados Unidos, con la que colaborará y compartirá informaciones y labores de inteligencia. A diferencia de las acciones emprendidas por Estados Unidos, la misión europea tiene un fin estrictamente defensivo. La operación europea se ha organizado en poco tiempo ante la creciente preocupación por el deterioro de la seguridad marítima en la zona. Responde, en consecuencia, a las demandas de las empresas europeas afectadas por las subidas de costes por los ataques en el mar Rojo al tener que cambiar las rutas de los barcos que viajan desde y hacia Europa para alejarlos de las zonas de conflicto y tener que navegar alrededor del cabo de Buena Esperanza.

No todos los socios europeos participarán en ella, como por ejemplo España.

La crisis en el mar Rojo ha empezado a generar dificultades en el suministro de ciertos componentes a las empresas coincidiendo con un contexto de cierta debilidad de la economía mundial. Hasta tal punto que el comisario europeo de Economía, Gentiloni, manifestaba, el 15 de enero de 2024:

la necesidad de monitorizar muy cerca la situación porque sus consecuencias podrían materializarse en las próximas semanas en posibles repercusiones sobre los precios de la energía y perturbaciones en las cadenas de suministros que podrían alimentar, de nuevo, las presiones inflacionistas. (Bruselas insiste en «vigilar de cerca» los «riesgos» y repercusiones de las tensiones en el mar Rojo, 2024)

Ante estas circunstancias, algunos navieros han modificado sus trayectos, volviendo a retomar las rutas históricas a través del cabo de Buena Esperanza, alargando la navegación en una decena de días, incrementando los consumos de combustible y penalizando las entregas de las mercancías. Drewry (Las disrupciones marítimas motivan un crecimiento de la flota global de contenedores, 2024) estima que los tránsitos por el cabo de Buena Esperanza han «aumentado a los 605 buques en enero 2024, cuando solo fueron 164 lo que se realizaron hace un año»; y, para el caso del canal de Suez, el descenso lleva a contabilizar 62 buques en enero de 2024 frente a los 328 tránsitos anotados en enero 2023. O, como se apunta desde otras consultoras (Sea-Intelligence, Clarksons, Xeneta), la cifra de buques que atraviesan el canal de Suez se está reduciendo en un 54 %; las mercancías en un 66 %; y el tráfico en la ruta del cabo de Buena ▷



Esperanza aumentando un 52 %; lo que pone de manifiesto que, desde noviembre de 2023 a enero de 2024, los costes del transporte marítimo de mercancías se hayan incrementado en más de un 50 % y la duración del viaje haya aumentado en 16 días. Dicha modificación de las rutas provoca un gran desajuste en el comercio mundial, en la medida que se aprecia un cambio de rutas (alrededor de 7 millones de TEUs) y un alargamiento de los tiempos de tránsitos.

El nuevo panorama muestra:

- un impacto sobre la capacidad de la flota (recoge tanto restricciones en la oferta, por mor de una disminución de buques en ciertas rutas derivadas del conflicto o en las zonas de ataques; como un requerimiento de nuevos buques para poder mantener las rotaciones semanales ya que antes se necesitaban 11-12 buques por ruta y ahora dos buques adicionales.

En suma, se requieren en torno a 2,6 millones de TEUs a mayores);

- nuevos cambios en los itinerarios/rutas (o sea, redefinición de nuevos emplazamientos, puertos, áreas económicas e *hinterlands*);
- una descoordinación de la oferta en referencia a los plazos de entrega (se estiman más días de trayectos; por ejemplo, entre Shanghái-Nueva York se necesitan 27,5 días por Panamá, 31,5 por Suez, o 43,5 por cabo Buena Esperanza);
- una suba de los fletes;
- una sobrecapacidad de barcos;
- la necesidad de buques más pequeños y flexibles para el tráfico *feeder*; y
- repercusiones en el movimiento de las terminales portuarias.

Además, en una segunda instancia, las acometidas de los *hutíes* a la navegación marítima inciden en el comercio internacional ▷

CUADRO 3
CONTRATOS DE FLETAMENTO
(Expresados en USD/día)

Buques	09.01.2024	23.01.2024	20.02.2024	05.03.2024
8.500 TEUs.....	34.000	35.000	45.000	48.000
5.600 TEUs.....	21.000	22.500	33.000	35.000
4.000 TEUs.....	18.000	19.000	25.000	25.000
2.500 TEUs.....	11.500	14.500	15.500	16.000
1.700 TEUs.....	9.500	10.500	11.000	11.750
1.500 TEUs.....	5.800	8.800	9.000	9.250

Fuente: Alphaliner.

y originan un empuje de la demanda y del precio del alquiler de buques que operan como *feeders* de las líneas directas y en un desarrollo de los buques de no propiedad (Non-Operating Owners, ONNS) en todos los segmentos. Pero, especialmente, en los buques de pequeño tamaño donde el precio de los fletamentos se ha llegado a duplicar, hasta los 25.000 USD diarios por un buque Panamax; y alrededor de 9.000 USD, para un buque de 1.500 TEUs. Expresado en otros términos, se incrementa el precio de los contratos de fletamento, se imponen nuevas primas de riesgo; y emerge el problema de los contenedores vacíos en los patios de las terminales portuarias.

Quienes llevan a cabo dichas operaciones son las grandes distribuidoras de bienes de consumo que tratan de «compensar las demoras» que acumulan los grandes portacontenedores de líneas por tener que cambiar la ruta por el cabo de Buena Esperanza. Por tanto, la crisis en el mar Rojo ha generado una creciente demanda de cargueros adicionales entre Asia y Europa, además de *feeders*, lo que hace que el mercado de fletes se haga más dinámico. Esto es, con una demanda cada vez más intensa, las tarifas de fletamento se fortalecen. El esquema de funcionamiento se aproxima al siguiente: crecen los nichos especializados; se adquieren

compromisos más largos; y se incorpora el concepto de «ser más cauto en las previsiones».

Se aprecia, igualmente, una reordenación de la capacidad desplegada en el continente europeo y, en especial, en el tráfico entre Europa del Norte y el Mediterráneo. O sea, para evitar los ataques de los *hútíes* a los buques mercantes a su paso por el estrecho de Bab el-Mandeb, los grandes armadores están transbordando en dársenas del norte de Europa una significativa parte de las mercancías procedentes de Asia con destino al Mediterráneo Oriental. En los datos que proporciona Alphaliner (Descamps, 2024) se menciona que «la capacidad de los servicios marítimos dentro del continente creció un 17,8 %, más de 170.000 TEUs, respecto a febrero de 2023, ya que las navieras están desplegando más buques y de mayor tamaño en Europa». Los datos evidencian esta nueva dinámica:

- el número de buques aumenta de 581 a 645;
- el tamaño medio de los portacontenedores se incrementa de 1.671 TEUs a 1.773 TEUs;
- todo se traduce en un alza de 17.000 TEUs.

Las cuatro grandes navieras (MSC, Maersk, CMA-CGM y COSCO) concentran el 62,8 % del transporte marítimo europeo de corta distancia, aunque reducen su peso en comparación a hace 12 meses (66,87 %), en la medida que han reajustado su flota internacionalmente. ▷

Un ejemplo de ello son las modificaciones en lo que respecta a la cuota de mercado correspondiente a la ruta Asia-Europa atendiendo a las Alianzas Marítimas. Así, la 2M (Maersk y MSC) asciende del 32,9 % al 33,49 % entre febrero de 2023 y febrero de 2024; la Ocean Alliance (CMA-CGM, Evergreen, COSCO y OOCL) desciende del 37,47 % al 33,02 % en idéntico periodo; y la THE Alliance (Hapag-Lloyd, ONE, Yang Ming y HMM) disminuye del 25,8 % al 23,22 %.

La consecuencia de esta nueva reordenación de los tráficos a través de los cambios en las rutas y en los nuevos reescalamientos radica en la emergencia de los puertos complementarios, sustitutos u oportunistas que en la fachada africana occidental han visto incrementar sus volúmenes de tráficos y número de escalas. Los puertos de Cotonou, Tema, Abidjan, Lagos y Las Palmas de Gran Canaria mejoran ostensiblemente sus mercancías movidas e incrementan sus ratios de conectividad a partir de mayores escalas y enlaces.

El conflicto en el mar Rojo nos permite entrar en un *ciclo marítimo diabólico* generando un verdadero «cuello de botella económico». Esto es, dichos cuellos de botella impiden que la oferta mundial de determinados bienes y servicios pueda atender debidamente a las necesidades de la demanda. Dicho desajuste afecta tanto a las actividades económicas como a la presión inflacionista.

7. Los efectos económicos del conflicto

Uno de los objetivos del transporte marítimo es mejorar la conectividad entre los espacios económicos. Dichos incrementos son esenciales para el crecimiento económico. No solo porque

propician acceso a los recursos sino porque también permiten y facilitan a los productores poder aprovecharse de las mercancías internacionales, lo que conduce a la obtención de economías de escala y a nuevas especializaciones.

La existencia de enlaces de transporte pivote hace posible la especialización comparativa y facilita el desarrollo de las economías locales y regionales. Para ello, es preciso disponer de infraestructuras, mejora continua de la calidad de los servicios y facilidades de acceso a las tecnologías. La logística se convierte, pues, en una de las asignaturas pendientes; para lo cual debemos contar con:

- transportes fiables (seguros y respetuosos con el medioambiente);
- modos y líneas de transbordo más baratas; y
- modos de transporte más rápidos.

Muchas de las operaciones marítimas se concentran en escasos puntos con lo que emergen los puntos de estrangulamiento o lugares críticos, estableciéndose líneas alternativas que son más costosas y largas. Caso de ser intransitable el estrecho de Malaca, la ruta de desvío consistiría en pasar por el estrecho de Lombok (11.813 millas) o por el estrecho de Sunda. Ambos muestran peligros de navegación dados los fuertes flujos de mareas, la formación de arenas, la mala visibilidad en las borrascas y la existencia de pequeñas islas en la ruta, que de una manera u otra podrían interrumpir la navegación. Y caso de no ser viable el canal de Suez, los buques muy grandes VLCC (barcos de transporte de crudos) y VLOC (buques transporte de mineral muy grandes) tendrían como ruta de navegación alternativa el cabo de Buena Esperanza (13.602 millas náuticas). Por tanto, más distancia y, en consecuencia, más costes. ▷

CUADRO 4
HIPÓTESIS DE CAMBIOS DE RUTAS MARÍTIMAS

Tamaño buques	Situación esperada o posible	Ruta	Distancia	Diferencia
Menores de Suezmax (< 200.000 dwt)	Actual.....	Estándar	10.600	–
	Malaca intransitable.....	Estrechos Lombok y Sunda.....	11.813	+ 1.213
	Suez intransitable	Cabo Buena Esperanza y África.....	13.602	+ 3.002
Barcos muy grandes (VLCC y VLOC)	Actual.....	Estándar	13.602	–
	Malaca intransitable.....	Estrecho Lombok y cabo Buena Esperanza	14.529	+ 927
	Suez intransitable	Cabo Buena Esperanza y África.....	13.602	0

Fuente: Elaboración propia.

Al mismo tiempo, habría una reacción al alza de los fletes a lo que hay que unir la *tasa de sobrecarga* (PSS), suplemento estacional que anuncia la complejidad y peligrosidad de la situación; la *tasa de perturbación del tránsito* (TDS), por importe de 200 USD/TEU, aplicada a los servicios Asia-Europa Norte y Mediterráneo y Asia-Costa Norte América, a partir del 1 de enero de 2024; y la *tasa de sobrecarga de urgencias* (ECS), que también tuvo entrada el 1 de enero de 2024, para garantizar la prevalencia en los tránsitos bajo reserva de negociación. Estas sobrecargas hacen subir los fletes. Por ejemplo, MSC introdujo suplementos desde 600 a 2.000 USD/TEU; CMA-CGM, inicialmente, de 325 USD/TEU para al trayecto Asia-Europa Norte debido a la inestabilidad en la ruta; y Hapag-Lloyd una sobrecarga de urgencias (ERC) para todo aquel que transitara por el mar Rojo (Djeddad, Aqaba, Sokhna, Port Sudan, Djibouti y Aden) en torno a 1.000-1.500 USD para cada contenedor (TEU) y entre 3.000-4.000 USD para un *reefer*.

Las ampliaciones de los itinerarios exigen disponer de un mayor número de barcos para poder asegurar las rotaciones y poder compensar que los barcos más pequeños, donde el coste unitario por milla náutica es muy elevado, puedan proceder a un desplazamiento o a una eliminación del servicio. El desvío hacia el cabo de Buena Esperanza supone un coste de

carburante más elevado (se estima un millón de dólares a mayores) debido a los aumentos de los días de tránsito.

La situación de las cadenas de suministro se agravó, abriendo un nuevo ciclo. En el periodo 2020-2022, la demanda de transporte era superior en un 15 % a la capacidad desplegada, por lo que se esperaba un crecimiento de la oferta en torno al 4 %. La nueva situación genera un efecto dominó:

- decalage entre oferta/demanda;
- efecto estructural de la flota;
- mayor retardo de los buques;
- supresión de escalas;
- modificación de la cadencia de las rotaciones;
- reposicionamiento de los contenedores vacíos;
- penuria de tripulaciones; y
- terminales marítimas de contenedores afectadas.

Dichas perturbaciones contribuyeron a aumentar las tasas de contratos de contenedores para los itinerarios afectados.

En la medida que los tránsitos por el mar Rojo, canal de Suez y Malaca son básicos para el transporte marítimo se exigen acuerdos políticos y actuaciones diplomáticas globales para reducir la inestabilidad. La creciente ▷

CUADRO 5
ANUNCIOS DE CAMBIOS DE ITINERARIOS DE LAS PRINCIPALES NAVIERAS

Naviera	Decisión	Naviera	Decisión
MSC.....	Anuncia el 16 de diciembre que sus buques no transitarán por Suez	ONE.....	El 19 de diciembre anuncia que sus buques van por África
MAERSK	Desde el 5 de enero suspende el tránsito por mar Rojo	HMM.....	El 19 de diciembre anuncia que sus buques van por África
CMA-CGM	Suspende sus itinerarios por el mar Rojo, pero sigue enviando algunos cargamentos según el caso y las escoltas	OOCL	Desde el 21 de diciembre desvía sus buques del mar Rojo
Hapag-Lloyd	Desde el 22 de enero sus buques van por África	Yang Ming.....	El 18 de diciembre desvía sus buques por África
Evergreen	Desde el 18 de diciembre sus buques van por África	Nippon Yussen.....	El 16 de enero suspende la navegación por el mar Rojo

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas web de las compañías.

incertidumbre y los desvíos alrededor del cabo de Buena Esperanza están teniendo un coste económico y ambiental muy notable; representando una presión adicional sobre las economías en desarrollo (Notteboom *et al.*, 2024). En la medida que la crisis del mar Rojo marca el ritmo y el negocio de los armadores de transporte de contenedores, algunas navieras se han olvidado del temido exceso de tonelaje, manteniendo sin problemas las carteras de pedidos de nuevas entregas de buques, y cerrando contratos de fletamento a pesar de su elevado precio.

Hasta el momento, en torno a 300 buques han apostado por el cambio de itinerarios, llegándose a estimar que podría afectar al 19 % de la capacidad mundial. Es decir, los buques evitan el canal de Suez buscando rutas alternativas, traducándose en mayores distancias en los itinerarios, aumento de los costes comerciales y de las primas de seguros. La otra consecuencia hace referencia al aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) debido a los aumentos de distancias y de la velocidad de navegación que se ha incrementado hasta llegar a los 22 nudos.

Los fletes experimentan aumentos muy significativos. De nuevo, la demanda va a

sobrepasar a la capacidad efectiva; y, en la necesidad de asegurar la utilización de los «servicios premium» o para garantizar el espacio y el tiempo, entraremos en una fase de pánico y de sobrecalentamiento económico. Ante esta perspectiva, la United Nations Conference on Trade and Decelopment (2024) subraya las posibles implicaciones, haciendo mención en que las prolongadas disrupciones provocarán mayores costes e inflación, afirmando «los consumidores sentirán todo el impacto del aumento de las tarifas de flete dentro de unos años»; en la medida que la crisis podría afectar a los precios mundiales de los alimentos y de la energía, como las interrupciones en los envíos de cereales que originarían riesgos para la seguridad alimentaria, afectando a consumidores y reduciendo los precios pagados a los productores.

Las empresas, ante estas circunstancias, enfatizan en la necesidad de reaccionar mediante adaptaciones rápidas y, en primer término, crean grupos de estudios para analizar la situación de cara a poder gestionar la inminente remodelación del comercio mundial.

Paralelamente a estos fenómenos, se produce una recomposición de las alianzas marítimas. Se conoce la ruptura dentro de ▷

CUADRO 6
EVOLUCIÓN DE LOS FLETES MARÍTIMOS A RAÍZ DE LOS CONFLICTOS EN EL MAR ROJO

RUTA	07.12. 2023	14.12. 2023	21.12. 2023	04.01. 2024	11.01. 2024	18.01. 2024	25.01. 2024	01.02. 2024	08.02. 2024	15.02. 2024
Índice compuesto	1.461	1.521	1.661	2.670	3.072	3.777	3.964	3.824	3.786	3.732
Shanghái-Róterdam.....	1.343	1.442	1.667	3.577	4.403	4.651	4.984	4.661	4.426	4.288
Róterdam-Shanghái.....	443	452	466	546	652	975	1.028	964	990	958
Shanghái-Los Ángeles.....	1.939	1.985	2.100	2.726	2.790	3.860	4.344	4.421	4.771	4.754
Los Ángeles-Shanghái.....	753	770	774	776	766	762	762	734	726	709
Nueva York-Róterdam.....	588	591	592	593	599	608	615	635	611	623
Róterdam-Nueva York.....	1.505	1.506	1.480	1.503	1.513	1.506	1.576	1.589	1.978	2.173
Shanghái-Nueva York	2.747	2.851	3.074	3.858	4.170	5.644	6.143	6.165	6.268	6.170
Shanghái-Génova.....	1.608	1.687	1.956	4.178	5.213	6.282	6.464	5.848	5.225	5.173

Fuente: Drewry.

la alianza 2M (Maersk y MSC), que se cumplimentará en 2024. En los primeros días de enero de este año, Hapag-Lloyd sale de THE Alliance (formada por ONE, Yang Ming y HMM) para asociarse con Maersk en una nueva alianza, Gemini Cooperation, que será operativa en 2025. Mientras tanto, las navieras de Ocean Alliance (CMA-CGM; COSCO; Evergreen; y OOCL) ratifican cinco años más su entente hasta 2032, insistiendo en su estabilidad, confiabilidad e innovación.

Hay dos modificaciones relevantes:

- Se refuerza la aplicación del esquema de distribución hub&spoke concentrando sus servicios en las rutas este-oeste, fomentando servicios *shuttles* regionales que alimentarían los itinerarios principales.
- La nueva concepción de las Alianzas Marítimas es convertirse en proveedores logísticos globales integrados y no abiertos a miembros adicionales.

En suma, se definen *hubs* principales, se prevén pocas escalas en las rutas intercontinentales y se potenciarán las lanzaderas regionales para reducir los retrasos, acelerar las entregas de carga y flexibilizar los itinerarios de los buques. Ante el agravamiento de las

condiciones de seguridad para la navegación se constatan acciones tendentes a optimizar las rotaciones de las líneas entre Asia y América del Norte y entre Asia y el Mediterráneo. Tales modificaciones se traducen en cambios de los puertos pivotes o puertos de transbordo. De este modo, por ejemplo, para Maersk emergen como puertos pivotes Colombo (Sri Lanka) y Valencia. La compañía CMA/CGM, por su parte, prescinde de las escalas que se realizaban en Barcelona y Valencia dentro del servicio Medwax, que pasarán a servirse con *feeders* desde los *hubs* de Tanger Med y Algeciras, argumentando que el «movimiento responde al esfuerzo continuo de dar un servicio fiable y de la mejor calidad» (CMA CGM retira a Barcelona y Valencia de su servicio entre el Mediterráneo y el oeste africano, 2024).

Un nuevo dato lo proporciona Sea-Intelligence que, a partir del análisis de 34 rutas marítimas y más de 60 líneas navieras, ha podido determinar la confiabilidad de los itinerarios. Pese al contexto de la crisis del mar Rojo la confiabilidad global mejoró en 19,5 puntos porcentuales, pasando del 42,6 % al 62,1 % en 2023. Sin embargo, solo alcanzó el nivel del 2020, pero se ubica por debajo del 70-80 % logrado a lo largo del periodo 2012-2019. ▷

CUADRO 7
ÍNDICE DE CONFIABILIDAD DE LAS COMPAÑÍAS NAVIERAS

Naviera	Índice 2022	Índice 2023	Naviera	Índice 2022	Índice 2023
MAERSK	52,2 %	67,7 %	OOCL	35,1 %	58,8 %
MSC.....	41,5 %	65,9 %	HAPAG LLOYD	36,3 %	56,9 %
CMA CGM	41,6 %	62,8 %	ZIM	36,8 %	54,4 %
EVERGREEN	37,9 %	61,9 %	ONE.....	36,6 %	54,1 %
WAN HAI	33,9 %	61,3 %	HMM.....	38,2 %	51,7 %
COSCO	36,6 %	58,9 %			

Fuente: Recogido de Sea-Intelligence.

Lo sintomático es el descenso registrado en el cuarto trimestre del 2023, en donde descien- de 5,0 puntos porcentuales, constituyendo la mayor caída desde febrero de 2021, situán- dose en el 56,8 %, el segundo registro más bajo de 2023. Las razones que explican dicho deterioro en lo que atañe a los retrasos en las escalas provienen de la preeminencia de las rutas marítimas que rodean África.

Ante el grave deterioro de la situación, las empresas siguen apostando por la incorpora- ción de nuevos buques. Alphaliner prevé para 2024 un récord de 3 millones de TEUs de ca- pacidad, alrededor de 460 buques, que se in- corporarán a la flota mundial. Alrededor de un tercio (930.000 TEUs y 95 buques serán pro- pulsados por combustibles alternativos como el GNL y el metanol. Dicho aumento previsto para 2024 es superior a las incorporaciones registradas en 2023, que ascendieron a 2,35 millones de TEUs. Esto es, a pesar de los te- mores de un regreso a un exceso crónico de capacidad de buques el mercado ha absorbi- do dichas entradas que, junto al aumento de la velocidad de navegación, han favorecido dicho incremento de flota.

Ante este panorama, surge la cuestión de si existen vínculos de dependencia entre los grandes puertos y las compañías navieras de línea. El presidente y CEO de Dubai Port World Group, Sultan Ahmed bin Sulayem, afirmaba

en el Foro Económico de Davos (2024), que «en la nueva era de la globalización, un pano- rama de mayor riesgo geopolítico está confi- gurando los contornos del comercio mundial, a medida que las empresas intentan reducir los riesgos en sus cadenas de suministro». Así, más de un tercio de las empresas recurre al *friend- shoring* mientras que el 32 % está creando ca- denas de suministro paralelas o de doble abas- tecimiento. Asimismo, más de una cuarta parte está optando por menos proveedores (un au- mento de 16 puntos porcentuales respecto al año anterior) ya que las empresas sopesan las ventajas de la consolidación frente a la diver- sificación y el control frente a la resiliencia. Y, finalmente, el 22 % de los ejecutivos presentes en Davos destaca el desafío de la inestabilidad política en los mercados de abastecimiento y casi una cuarta parte (23 %) está preocupado por el aumento de la incertidumbre geopolítica. Esto es, las compañías navieras privilegian a ciertos *hubs* portuarios; pero, dichas dinámicas no son homogéneas. Por una parte, los puer- tos chinos son los menos dependientes de las grandes operadoras, pues gestionan un tráfico regional y nacional importante merced a que los transportistas asiáticos son más pequeños; en segundo lugar, los puertos americanos son muy dependientes de las grandes compañías navieras; y, finalmente, los puertos europeos muestran una gran diversidad de casos. ▷

En suma, la existencia de interdependencias consolida un sistema global con una nueva distribución del comercio, aunque éste sea desbalanceado en función de las rutas marítimas. Al mismo tiempo, las fuertes olas de contenedorización alentaron una reducción de los costes del transporte, aumentando las facilidades de entregas y propiciando la existencia de estrategias empresariales más integradas basadas en la logística y sistemas hub&spoke. Se consolida, pues, una triada en lo que respecta a las grandes áreas geográficas que refuerza la fragmentación productiva, dota de mayor relevancia al transporte marítimo y refuerza la intermodalidad con otros modos de transporte.

8. Conclusiones

Las cadenas de suministro se han visto alteradas por los ataques *hútíes* a buques en el mar Rojo. Dichas perturbaciones obligaron a las navieras a cambiar de ruta y a redirigir sus itinerarios marítimos por nuevos lugares, ajustes que han contribuido a absorber el exceso de capacidad de oferta existente. Asimismo, con el fin de abastecer y cumplir con los compromisos de entregas, ciertas navieras han necesitado adquirir más buques portacontenedores o fletar buques específicos dadas las nuevas extensiones derivadas de las nuevas rutas y garantizar con ello las rotaciones y compromisos estipulados.

Dichos *shocks* supusieron un desajuste inmediato y de gran intensidad. La consecuencia más inmediata significó una fuerte alza de los fletes que duró alrededor de cinco meses (desde mediados de octubre de 2023 a mediados de marzo de 2024). El cambio de rutas y el desvío de buques por el cabo de Buena Esperanza puso de manifiesto un incremento

de los costes operativos en aproximadamente un 50 %, que se ha transmitido a los clientes; presionando, por tanto, un alza de precios y un componente inflacionista.

Este aumento de fletes y mayor afectación en las rutas principales este-oeste deja claro que las próximas negociaciones de contratos a largo plazo van a ser más complejas.

El conflicto del mar Rojo en un principio no ha supuesto un cambio estructural notable, pero sí nuevas condiciones y algunos supuestos disruptivos en el panorama marítimo internacional. El propio Banco de España, a través de un estudio de Fernández Cerezo e Izquierdo (2024), revela que solo un 25 % de las sociedades declaran verse negativamente afectadas por esta perturbación, de las cuales más de la mitad apuntan al aumento del coste del transporte como la principal vía de impacto, mientras que un tercio señalan los retrasos en las entregas de mercancías. Tampoco se esperan ganancias excepcionales para las navieras ya que la inflación de los gastos operativos, las mayores tarifas portuarias a pagar y el coste de cumplir las regulaciones ambientales, entre otros factores, van en contra de los incrementos de los beneficios. O sea, los impactos de los hechos en el mar Rojo no afectan al equilibrio entre la capacidad de oferta y demanda en las principales rutas comerciales este-oeste, ni alterarían el equilibrio futuro, al mostrar la industria marítima tanto una elevada capacidad de resiliencia como una alta confianza para recalibrar el impacto.

La pregunta sigue en la mente del sector ¿qué pasaría si, súbitamente, se retoman los tránsitos en el mar Rojo? En términos teóricos, se contemplaría un retorno del exceso de capacidad, un descenso de los fletes, y un aumento de las cancelaciones de itinerarios. Es decir, se entraría, de nuevo, en el ciclo circular de la economía marítima. ▷

Bibliografía

- Aguilera Raga, A. (2020). The Bab el-Mandeb strait: Geopolitical considerations of the strategic chokepoint. *Documento de Opinión IEEE*, (19/2020). https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2020/DIEEEO19_2020ANAAGU_BabMandeb_ENG.pdf
- Allianz. (2021). *Safety and Shipping. Review 2021*. <https://commercial.allianz.com/content/dam/onemarketing/commercial/commercial/reports/AGCS-Safety-Shipping-Review-2021.pdf>
- Bruselas insiste en «vigilar de cerca» los «riesgos» y repercusiones de las tensiones en el mar Rojo. (15 de enero de 2024). *Europa Press*. <https://www.europapress.es/economia/macroeconomia-00338/noticia-bruselas-insiste-vigilar-cerca-riesgos-repercusiones-tensiones-mar-rojo-20240115192720.html>
- CMA CGM retira a Barcelona y Valencia de su servicio entre el Mediterráneo y el oeste africano. (15 de febrero de 2024). *El Mercantil*. <https://elmercantil.com/2024/02/15/cma-cgm-retira-a-barcelona-y-valencia-de-su-servicio-entre-el-mediterraneo-y-el-oeste-africano/>
- Descamps, A. (12 janvier 2024). Mer rouge : Quelle est la réalité du déroutement des navires ? *Journal de la Marine Marchande*. <https://www.actu-transport-logistique.fr/journal-de-la-marine-marchande/shipping/mer-rouge-quelle-est-la-realite-du-deroutement-des-navires-884447.php>
- El sector marítimo europeo pide ayuda ante los ataques a sus buques en el cuerno de África. (17 de diciembre de 2023). *El Mercantil*. <https://elmercantil.com/2023/12/17/el-sector-maritimo-europeo-pide-ayuda-ante-los-ataques-a-sus-buques-en-el-cuerno-de-africa/>
- Español, M. (13 de diciembre de 2023). Los ataques en el mar Rojo de la milicia yemení de los Huthi amenazan el comercio marítimo global. *El País*.
- Fernández Cerezo, A. e Izquierdo, M. (2024). Encuesta a las empresas españolas sobre la evolución de su actividad: primer trimestre de 2024. *Boletín Económico-Banco de España*, (2024/T1). <https://doi.org/10.53479/36151>
- Foretich, A., Zaimas, G. G., Hawkins, T. R., & Newes, E. (2021). Challenges and opportunities for alternative fuels in the maritime sector. *Maritime Transport Research*, 2. <https://doi.org/10.1016/j.martra.2021.100033>
- Foro Económico Mundial. (2024). *Reunión Anual del Foro Económico Mundial*. <https://es.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2024/>
- Gresh, G. F. (2018). Chokepoints of the Western Indian Ocean, China's Maritime Silk Route, and the Future of Regional Security. In Geoffrey Gresh (Ed.), *Eurasia's Maritime Rise and Global Security: From the Indian Ocean to Pacific Asia and the Arctic* (pp. 31-48). Palgrave MacMillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-71806-4_3
- ICC International Maritime Bureau. (2023). *Piracy and Armed Robbery Against Ships*. <https://www.icc-ccs.org/reports/2023%20Jan%20-%20Jun%20IMB%20Piracy%20and%20Armed%20Robbery%20Report.pdf>
- International Maritime Bureau. (s.f.). *Piracy Reports*. <https://www.imo.org/en/OurWork/Security/Pages/Piracy-Reports-Default.aspx>
- Kane, S., & Martin, F. (2005). *Pirates et terroristes en mer d'Asia. Un maillon faible du commerce mondial*. Autrement.
- Las disrupciones marítimas motivan un crecimiento de la flota global de contenedores. (21 de febrero de 2024). *El Mercantil*. <https://elmercantil.com/2024/02/21/las-disrupciones-maritimas-motivan-un-crecimiento-de-la-flota-global-de-contenedores/>
- Liss, C. (2014). *Assessing Contemporary Maritime Piracy in Southeast Asia: Trends, Hotspots and Responses* (PRIF Reports 125). <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-404060>
- Maritime Information Cooperation & Awareness Center. (2024). *Sûreté des espaces mariti-* ▷

- mes: bilan annuel 2023. <https://www.defense.gouv.fr/marine/actualites/surete-espaces-maritimes-bilan-annuel-2023>
- Moral Martín, P. (2015). La piratería marítima, un fenómeno de índole regional y alcance global. Naturaleza e impacto económico. *Documento de Opinión IEEE*, (42/2015). https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2015/DIEEEO42-2015_Pirateria_PabloMoral.pdf
- Naciones Unidas. (1994). *Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar*. https://www.un.org/depts/los/convention_agreements/texts/unclos/convemar_es.pdf
- Notteboom, T., Haralambides, H., & Cullinane, K. (2024) The Red Sea Crisis: Ramifications for vessel operations, shipping networks, and maritime supply chains. *Maritime Economics and Logistics*, 26, 1-20. <https://doi.org/10.1057/s41278-024-00287-z>
- Organización Marítima Internacional. (2010). Resolución A.1025(26) adoptada el 2 de diciembre de 2009. *Código de prácticas para la investigación de los delitos de piratería y robo a mano armada perpetrados contra los buques*. https://www.directemar.cl/directemar/site/docs/20170301/20170301111929/1025_26.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2016). *Ocean Economy in 2030*. <https://doi.org/10.1787/9789264251724-en>
- Russon, M. A. (2021, March 29). The cost of the Suez Canal blockage. *BBC*. <https://www.bbc.com/news/business-56559073>
- Sánchez, R., Barleta, E. y Mouftier, L. (2017). Reflexiones sobre el futuro de los puertos de contenedores. *CEPAL - Serie RNI*, (186). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/38accd37-2e67-4d4b-9939-1ee57b390e14/content>
- Sanz Alisedo, G. (2022). Océanos y choke points, oportunidades y riesgos para el comercio marítimo global. *Documento de Análisis IEEE*, (68/2022). https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_analisis/2022/DIEEEA68_2022_GON-SAN_Oceanos
- United Nations Conference on Trade and Development. (2024). *Impact to global trade of disruption of shipping routes in the Red Sea, Black Sea and Panama Chanel*. https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2024d2_en.pdf
- Valero, C. (2023). Etat de la piraterie en 2023. *ISEMAR Note de Synthèse*, (255).
- Weitz, R. (2018). Strategic Maritime Chokepoints: Perspectives from the Global Shipping and Port Sectors. In Geoffrey Gresh (Ed.), *Eurasia's Maritime Rise and Global Security: From the Indian Ocean to Pacific Asia and the Arctic*, (pp. 17-29). Palgrave MacMillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-71806-4_2

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)
ISSN 0214-8307

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS AL AÑO)			
	ESPAÑA 1 año	EUROPA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	65,00 €	65,00 €
Gastos de envío en España	6,88 €	9,93 €	12,86 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,88 €		
TOTAL	74,76 €	74,93 €	77,86 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	EUROPA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	7,00 €	7,00 €
Gastos de envío en España	0,58 €	0,83 €	1,08 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,88 €	7,83 €	8,08 €

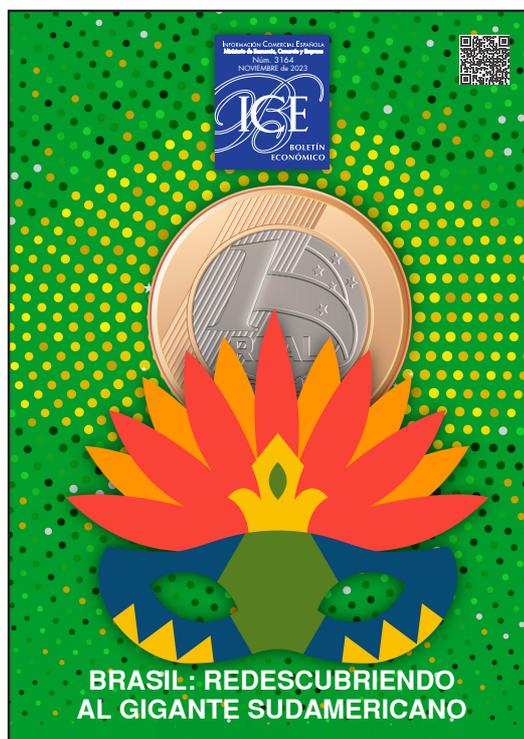
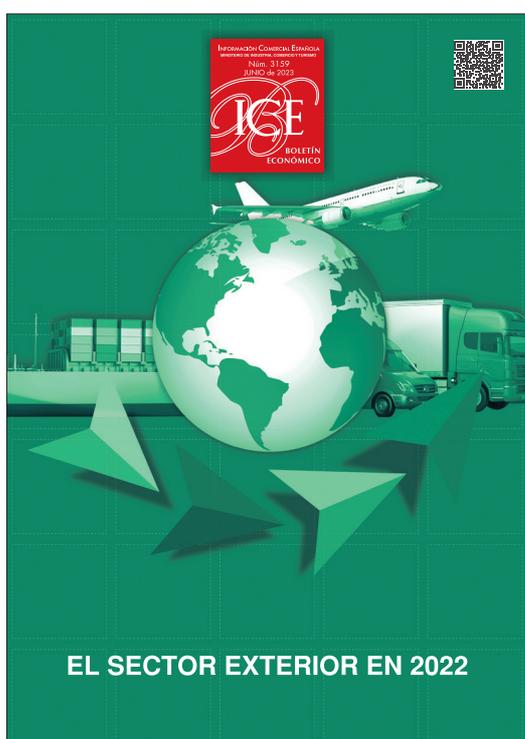
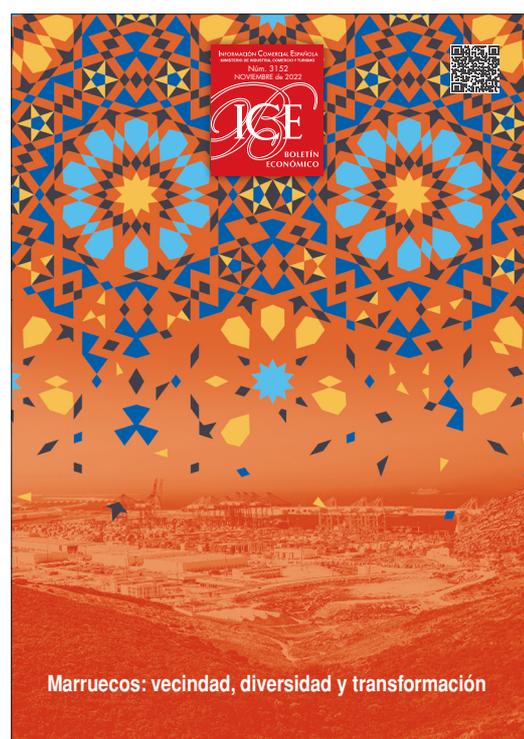
EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	EUROPA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO O NÚMERO DOBLE	12,00 €	12,00 €	12,00 €
Gastos de envío en España	0,83 €	1,23 €	1,57 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,51 €		
TOTAL	13,34 €	13,23 €	13,57 €

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. Centro de Publicaciones
Paseo de la Castellana, 162. 3ª planta – Despacho 18. 28071 Madrid
Teléfonos: 91 603 7993. Correo electrónico: distribucionpublicaciones@economia.gob.es

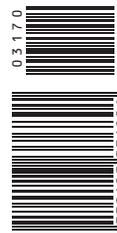
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+ IVA