

Las economías emergentes –como China o Rusia– son significativamente más abiertas hoy de lo que lo eran hace 10 o 15 años.



## EL SECTOR EXTERIOR: MOTOR DE LA RECUPERACIÓN

**L**A austeridad que domina todos los ámbitos de la Unión Europea, y que aplican de forma simultánea todos sus Estados miembros, ha hecho mella en las perspectivas económicas comunitarias. Conscientes de ello, las autoridades europeas buscan abrir mercados para convertir el sector exterior en motor de la recuperación. La receta sirve para España.

ALEJANDRA GALLEGO

2013 se perfilaba como el año de la recuperación europea pero lo cierto es que parece que será otro año perdido para la economía de los 27. Las últimas previsiones de la Comisión Europea apuntan a un mísero crecimiento del 0,1 por ciento en el año 2013 y la incertidumbre es la tónica dominante. La falta de resolución para abordar la crisis del euro y los recortes generalizados en pro de la imperante doctrina de la austeridad provocarán otro año de estancamiento. Siempre que la situación no se complique aún más. Bruselas prevé que la economía retroceda en seis de los 17 países de la zona euro: España, Italia, Grecia, Portugal, Chipre y Eslovenia. Pero, además, ya no confía en que crezcan con fuerza los países centrales que antes lideraban el crecimiento, como Alemania, Francia, Austria o Bélgica.

“Europa está atravesando un difícil proceso de equilibrio macroeconómico, que continuará durante algún tiempo”, apuntaba el vicepresidente económico de la UE, Olli Rehn durante la presentación del informe titulado *Navegando por aguas turbulentas*. La receta a seguir, según Rehn, es la misma que hasta ahora: “Europa debe seguir combinando unas políticas presupuestarias saneadas y reformas estructurales para crear las condiciones para un crecimiento sostenible que haga bajar el desempleo”. Bruselas espera que el paro alcance en 2013 una cifra máxima algo inferior al 11 por ciento en la UE y al 12 por ciento en la zona euro, récord en la his-

## ‘Exportadores’ de inmuebles

POR paradójico que pueda parecer, el principal producto exportador de nuestro Estado lo constituyen los inmuebles. Las cifras, que en términos absolutos podrían no parecer extraordinarias, si las colocamos en su punto exacto de comparación en el tiempo y en el ámbito nacional adquieren una dimensión esperanzadora y ciertamente necesaria en los tiempos en que nos encontramos.

En los seis primeros meses de 2012, por ejemplo, el número de viviendas adquiridas en la Comunidad Valenciana por españoles fue de 20.872, en tanto que los extranjeros en el mismo periodo de tiempo compraron 10.118 pisos en esta Comunidad. A nivel nacional, en este mismo periodo, las viviendas adquiridas por nacionales fueron 176.716 mientras que los extranjeros compraron la nada desdeñable cifra de 32.257.

Si a ello le sumamos la progresiva incorporación a este mercado de nuevas nacionalidades, como China o Argelia, o el afianzamiento de compradores bastante consolidados como el ruso, el finlandés o el noruego, tendremos que concluir que no facilitar la entrada de un capital humano residencial para aquellas zonas que cuentan con infraestructuras y servicios para soportar un crecimiento sostenible, constituiría una gravísima miopía que nuestra economía no está en condiciones de permitirse.

Por ello parece inconcebible que medidas como facilitar la obtención del número de identificación fiscal desde las propias notarías por vía telemática no se encuentren implantadas porque aún no se haya permitido que los notarios puedan hacerlo pese a disponer de la tecnología para ello, lo que ahorraría trámites a los inversores extranjeros. Y lo mismo podría decirse de permitir que la acreditación de una determinada inversión suponga la obtención del multivisado –que no la residencia o el permiso de trabajo– que facilite a los extranjeros no comunitarios la entrada en nuestro país para poder utilizar nuestros inmuebles como segunda residencia.



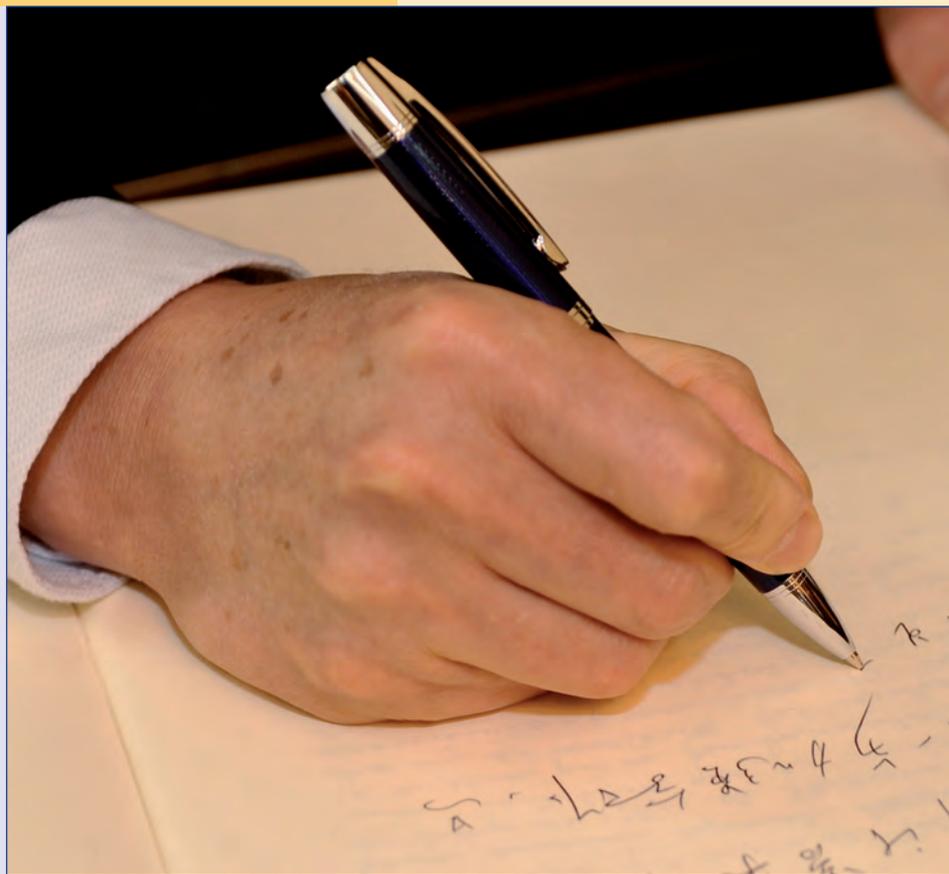
Solo el sector exterior puede evitar una década perdida para Europa

toria de la economía de la eurozona, aunque con grandes variaciones entre los Estados miembros.

**Contradicciones.** Son muchos los expertos del sector privado que contradicen ese relativo optimismo de la Comisión –también muchos los organismos públicos– y advierten que “las empresas deben estar preparadas en Europa para la amenaza de una década perdida debido a la falta de impulso de la economía y al aumento del desempleo, que alcanzará los 20 millones de parados en la zona euro en 2013”, apunta Ernst & Young en su informe de invierno de previsiones para la

eurozona. Su presidente, José Miguel Andrés, apunta cuál debe ser el camino a seguir: “ante este nuevo panorama, los empresarios deben asumir la nueva normalidad que implica que el crecimiento no vendrá solo de la mano del mercado doméstico sino, principalmente, a través de la reducción de costes, de ganar mayor cuota de mercado y gracias al impulso de la exportación hacia las economías de más rápido crecimiento”.

De hecho, las economías emergentes son significativamente más abiertas hoy de lo que lo eran hace diez o quince años y Bruselas explica por qué: “bien como fruto de sus compromisos para acceder a la Organización Mundial del Comercio (OMC), que es el caso de China o Rusia, o gracias a sus propias decisiones de liberalizar en interés propio”. De media, las tarifas a la importación de productos en China se han reducido del 19,6 por ciento de 1996 al 4,2 por ciento en 2009, según datos de la Comisión Europea. En India, el descenso es del 20,1 al 8,2 por ciento y en Brasil, del 13,8 al 7,6 por ciento. “Sin embargo, las economías emergentes todavía mantienen importantes barreras a las exportaciones europeas y, en algunos casos, corren el riesgo de dar la vuelta a la tendencia aperturista. Las barreras no tarifarias crean importantes obstáculos al comercio”, advertía el equipo del comisario de Comercio en un informe del pasado mes de julio. “La UE, como otras economías avanzadas, está mucho más abierta al comercio internacional, tiene un claro interés en impulsar la apertura recíproca de mercados con estos países con el objetivo de reducir las asimetrías existentes y promover reglas de juego justas. Eso incluye reforzar la protección de los derechos de propiedad intelectual, abordar los obstáculos no tarifarios y regulatorios y apoyar el desarrollo sostenible”, decía el informe.

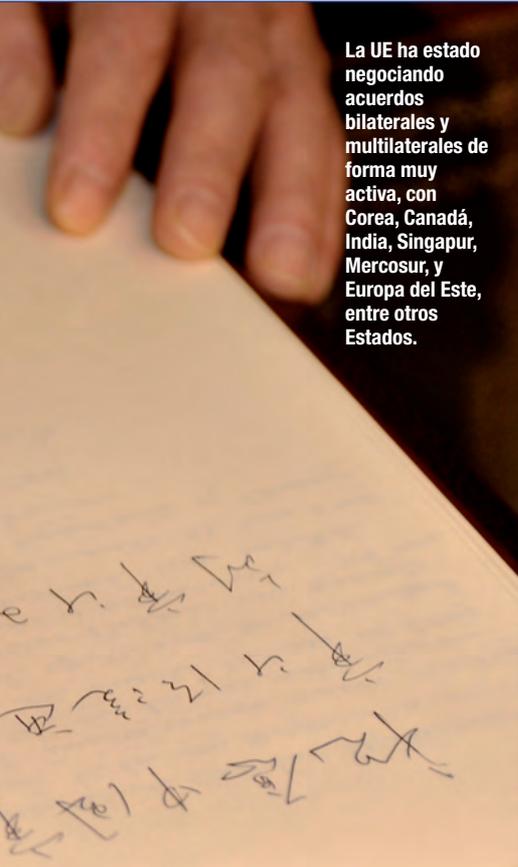


**En España, pese a la profundidad de la crisis económica, el comportamiento del sector exterior ha logrado amortiguar la caída del PIB**

**Previsiones a la baja.** Evidentemente no va a ser un camino fácil. La OMC se ha visto obligada a revisar a la baja sus previsiones de crecimiento del comercio para el año. La organización prevé que los intercambios comerciales crecerán el 2,5 por ciento en el conjunto de 2012, lejos del 3,7 por ciento previsto en abril. Para 2013, la rebaja se sitúa en la misma línea con un aumento del 4,5 por ciento y no del 5,6 por ciento. La crisis de la deuda europea ha hecho mella en el comercio mundial. Tras arrancar el año 2012 con un aumento del comercio del 1,2 por ciento, los intercambios comerciales apenas

crecieron el 0,3 por ciento entre abril y junio, según los últimos datos de la OMC. Las causas de semejante desaceleración hay que buscarlas en los débiles y “decepcionantes” datos de empleo y crecimiento en Estados Unidos, los malos datos de producción industrial en China, el primer exportador mundial, y, sobre todo, en la crisis de deuda europea, que ha agudizado las medidas de ajuste y, con ello, ha agravado la crisis económica global.

En la última reunión del año del consejo general de la organización, el director general de la OMC, Pascal Lamy, advertía que la actual coyuntura económica pone a prueba, aún más si cabe, el sistema de comercio multilateral, duramente cuestionado desde el fracaso –no admitido por la OMC– de las negociaciones para concluir una nueva ronda de liberalización comercial a nivel global, la conocida agenda de Doha, y azotado por las barreras que, de una forma o de otra, se levantan con las crisis económicas profundas. “Pese a la desaceleración en la aplicación de medidas restrictivas del comercio,



La UE ha estado negociando acuerdos bilaterales y multilaterales de forma muy activa, con Corea, Canadá, India, Singapur, Mercosur, y Europa del Este, entre otros Estados.

## La gran esperanza nipona

**L**A Comisión calcula que un acuerdo con Japón aumentaría las exportaciones un 32,7 por ciento, mientras que las ventas japonesas a la UE lo harían un 23,5 por ciento. En 2011, la UE vendió a Japón productos por 49.000 millones de euros, principalmente maquinaria y equipos de transporte, productos químicos y agrícolas. Los 27 compraron 67.500 millones de euros en productos japoneses. Los Estados miembros acaban de dar luz verde al inicio de las negociaciones formales con Japón.

nuevas vías se suman, en la práctica, a la pila de restricciones comerciales puestas en marcha desde el estallido de la crisis. Por ahora, el sistema multilateral ha demostrado un razonable grado de resistencia pero en un momento de continuas dificultades económicas y con la recuperación aún lejos, necesitamos mantenernos vigilantes y redoblar los esfuerzos para mantener los mercados abiertos y resistir las inevitables presiones proteccionistas”, apuntaba Lamy en su discurso.

En opinión del máximo representante de la OMC, “nuestra experiencia con pasadas crisis muestran que necesitamos más comercio y un número creciente de medidas que faciliten los intercambios comerciales para contrarrestar la desaceleración y restaurar niveles estables de crecimiento. En este contexto, debería hacer todos los esfuerzos necesarios para recuperar la certidumbre económica y reinstaurar la confianza en el sistema de comercio multilateral. Dicho esto, si tuviera que darles un solo consejo, sería que se aseguraran que los resultados de 2013 respecto



**Los expertos señalan que el crecimiento no vendrá solo de la mano del mercado doméstico sino, entre otros factores, gracias al impulso de la exportación**

a las negociaciones en la OMC no sean como los de 2012”.

Como resultado del estancamiento de la ronda de Doha, la Unión Europea ha estado negociando acuerdos bilaterales y multilaterales de forma muy activa. Desde la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio con Corea, en 2011, la UE ha intentado concluir sus negociaciones con Canadá, India y Singapur; espera avances con los países que integran el Mercosur, los países de la antigua Europa del Este, así como algunos estados de África, Caribe y del Pacífico con los que negocia

sendos acuerdos de cooperación económica. Pero, sin duda, las grandes esperanzas de los 27 están puestas en las posibles negociaciones con Estados Unidos y Japón, primer y sexto socio comercial de la UE, respectivamente. El Consejo Europeo aseguraba, en su reunión de octubre, que, de concluir los acuerdos comerciales actualmente bajo negociación, “ello se podría traducir en un aumento del PIB de la Unión del dos por ciento –unos 250.000 millones de euros– y unos dos millones de nuevos empleos. Dos tercios de esos beneficios procederían de los acuerdos con Japón y Estados Unidos.

**España.** En España y pese a la profundidad de la crisis económica, el comportamiento del sector exterior ha logrado amortiguar la caída del PIB “y se ha convertido en la verdadera palanca de salida de la crisis para muchas empresas”, aseguraba el servicio de Estudios de BBVA en su último Observatorio Económico, que también pronostica que para 2014 la balanza por cuenta corriente entrará en terreno positivo. En contraste con otros países industrializados, desde 1999 hasta 2011 la cuota de exportaciones españolas sobre el comercio mundial apenas cayó un 8,9 por ciento, como en Alemania, economía en la que los precios relativos de las exportaciones se comportaron más favorablemente. En general, la evolución de las cuotas de exportación guarda una escasa relación con la de los precios relativos de exportación, lo que indica que el resto de determinantes en las cuotas de ventas al exterior ha desempeñado un papel más importante que la propia evolución de la competitividad-precio. Así, se estima que si los precios relativos de las exportaciones se hubieran comportado de forma más favorable, como por ejemplo lo hicieron en Alemania, España hubiera aumentado su cuota mundial de ► (Sigue en pág. 12)

► **Viene de página 9** las exportaciones en 20 puntos porcentuales. En el caso español, la mejora de las exportaciones se explica por una mayor diversificación geográfica y productiva, por encima de la media mundial.

La buena marcha de las exportaciones ha contribuido, asimismo, a reducir el déficit comercial, que durante los primeros meses del año se situó en 26.564 millones de euros, lo que supone una caída del 25,1 por ciento respecto al mismo periodo de 2011. El saldo comercial con la UE registró un superávit de 8.107,8 millones, más del doble del registrado entre enero y septiembre de 2011. También con respecto a la zona euro se registró un importante incremento del superávit, pasando de 1.258,3 millones de euros entre enero y septiembre de 2011 a 5.281,6 millones en el mismo periodo de 2012. Entre las exportaciones a países de fuera de la Unión, destacan los incrementos de las destinadas a África (28,8%), América Latina (16,3%), Asia (14,0%) y América del Norte (9,2%). Un informe de Ernst & Young augura un repunte de las



## La UE ha estado negociando acuerdos

### bilaterales y multilaterales de forma muy activa, con Corea, Canadá, India, Singapur, Mercosur, y Europa del Este, entre otros Estados

ventas al exterior del 5,5 por ciento este año, frente al ritmo del 4,2 por ciento al que crecieron en 2012.

En el fuerte avance de las exportaciones tuvieron relevancia tanto los bienes de equipo como los bienes intermedios, como material de transporte ferroviario y aéreo y de maquinaria para construcción, al tiempo que los bienes de consumo mostraron una notable recuperación, sobre todo los alimentos y otras manufacturas.

La economía española aún debe digerir los excesos de los últimos

años y su necesidad de financiación. Ha acumulado una elevada deuda externa bruta, equivalente al 169,7 por ciento del PIB en el segundo trimestre de 2012, y una posición inversora internacional neta negativa que ha llegado a superar el 90 por ciento del PIB. Pese a todo, la necesidad de financiación de los agentes españoles frente al resto del mundo continuó cayendo en 2011, hasta el tres por ciento, fundamentalmente por la caída de la inversión. La debilidad de la demanda interna y la necesidad de desapalancamiento de los sectores públicos y privados permiten prever la continuidad de esta tendencia en 2012. “La corrección de este enorme desequilibrio exterior es un proceso lento y va a exigir muchos años de superávit de la balanza por cuenta corriente y, por lo tanto, de un enorme esfuerzo por mejorar la posición competitiva internacional de las empresas españolas en su conjunto”, apunta el servicio de estudios del BBVA.

El centro de estudios de Ernst & Young sí pone el acento en la reducción de costes que la crisis ha provocado en la economía española. Según sus datos, en los últimos tres años, los costes laborales unitarios han caído un 5,5 por ciento en España, frente a una subida del 1,4 por ciento en la Eurozona en su conjunto, y la productividad en España ha crecido un 11,2 por ciento desde principios de 2008, frente a un ligero aumento del 0,4 por ciento en la zona euro. Gracias a esas mejoras de competitividad y productividad, el sector exterior puede obtener un mejor resultado del previsto y calcula que las exportaciones se incrementarán un 3,7 por ciento en 2012 y llegarán a crecer un 5,5 por ciento en 2013. Con las importaciones en descenso se espera que el comercio exterior contribuya con un 2,5 por ciento al crecimiento del PIB en 2012 y con un porcentaje similar en 2013. “Sin embargo, el ajuste en los costes que permitan

Irlanda, que ostenta la presidencia rotatoria de la UE, ha hecho del impulso de los acuerdos comerciales una de las prioridades de su mandato.



## La presidencia irlandesa apuesta por EE.UU.

**I**RLANDA, que ostenta la presidencia rotatoria de la UE desde el pasado 1 de enero, ha hecho del impulso a los acuerdos comerciales una de las prioridades de su mandato como vía para promover el crecimiento y, sobre todo, la creación de empleo. Durante la presentación de la agenda irlandesa, el viceprimer ministro, Eamon Gilmore, apuntaba que “los acuerdos comerciales están entre las prioridades de nuestra agenda. Hay potencial para aumentar un dos por ciento el PIB en toda la Unión. Con la ayuda de los estrechos vínculos entre Irlanda y EE.UU., trabajaremos con el propósito de avanzar hacia un acuerdo de libre comercio entre las dos partes, entre otros. Recientemente, discutí este punto con la secretaria de Estado, Hillary Clinton, y sé que también es una prioridad para el gobierno estadounidense”. En este caso, la crisis económica actuaría como acicate y no como freno al acuerdo comercial y es más que probable que las negociaciones arranquen formalmente en 2013, lo que restaría aún más interés a los acuerdos de la Ronda de Doha.

mayores avances de productividad todavía está lejos de haberse completado”, señalan los analistas de Ernst & Young.

**Salida a la crisis.** Según BBVA, en la medida en que este dinamismo de las exportaciones descansa en decisiones estructurales de un amplio conjunto de empresas que han buscado en el comercio internacional su salida a la crisis, una buena parte de la corrección que se está observando en los últimos años en el déficit de la balanza por cuenta corriente es de carácter estructural o permanente.

Sin embargo, y pese a estas cifras, aún son pocas las empresas que se animan a salir al exterior. De acuerdo con la base de datos compilada por el Banco de España en 2011, el tejido productivo español se caracteriza por la presencia de un porcentaje relativamente pequeño de empresas exportadoras. En concreto, solo un 12 por ciento de las empresas españolas exportó bienes y un nueve por ciento exportó servicios no turísticos durante el periodo 2001-2011. A esta característica se añade un grado de concentración notable: el uno por ciento de las empresas con mayor volumen exportador acapara el 67 por ciento del total de las exportaciones y la cifra asciende al 93 por ciento si se considera el 10 por ciento de las empresas. Ese bajo porcentaje de empresas exportadoras se explica, por un lado, por la exce-



**La Organización Mundial del Comercio prevé un crecimiento de los intercambios comerciales de un 2,5 en 2012**

siva atomización de las empresas españolas y, por otro, es que hay demasiadas empresas de reducido tamaño incapaces de exportar. Eso supone que únicamente aquellas empresas que superan un determinado nivel o umbral de productividad se encuentran en posición de

abordar los costes derivados de la entrada en nuevos mercados y de sobrevivir a las presiones.

“Las políticas de internacionalización deben ser centrales en una estrategia de crecimiento a medio y largo plazo, con medidas de crecimiento efectivas”, señala el informe del BBVA, elaborado por Mónica Correa y Rafael Doménech. “El marco institucional de funcionamiento de la economía ha de esforzarse en mejorar continuamente el entorno en el que se mueven las empresas en una doble vertiente: los mercados de factores productivos –de trabajo, capitales y acceso a nuevas tecnologías e innovaciones productivas– y los mercados de bienes y servicios”.

**La mejora de las exportaciones españolas se explica por una mayor diversificación geográfica y productiva, por encima de la media mundial.**