



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES,  
ICAICA

# ENTORNO INTERNACIONAL Y SECTOR EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: TENDENCIAS DEL SIGLO XXI

Autor: Candela Sotés Macaya  
Director: Justo Sotelo Navalpotro

Madrid  
Marzo, 2015

Candela  
Sotés  
Macaya

**ENTORNO INTERNACIONAL Y SECTOR EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA:  
TENDENCIAS DEL SIGLO XXI**



## ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>2. RASGOS ECONÓMICOS EXTERNOS.....</b>	<b>6</b>
2.1. FACTORES QUE DESENCADENARON LA CRISIS DE 2007 .....	7
2.2. EL MARCO DE POLÍTICA ECONÓMICA EN LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA .....	10
2.2.1 TENDENCIAS DEL TIPO DE CAMBIO.....	13
<b>3. EL COMERCIO EXTERIOR.....</b>	<b>15</b>
3.1. ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS.....	19
3.1.1. PRINCIPALES SECTORES Y DESTINOS PARA LA EXPORTACIÓN .....	23
3.2. IMPORTACIONES EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA .....	25
3.3. LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN EL MARCO EUROPEO. 29	
<b>4. LA INVERSIÓN EXTRANJERA.....</b>	<b>33</b>
4.1 ESPECIAL INFLUENCIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	35
<b>5. EL SECTOR EXTERIOR COMO PALANCA DE RECUPERACIÓN ECONÓMICA .....</b>	<b>39</b>
<b>6. CONCLUSIONES.....</b>	<b>42</b>
<b>7. BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>45</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL SALDO POR CUENTA CORRIENTE .....	16
GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS .....	19
GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTADORAS..	20
GRÁFICO 4. CRECIMIENTO ACUMULADO DE LA EXPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS .....	22
GRÁFICO 5. IMPORTACIONES TOTALES EN 2013 SEGÚN SU PAÍS DE ORIGEN .....	29

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES.....	24
TABLA 2. DESTINOS PRINCIPALES DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA .....	24
TABLA 3. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS. ....	27
TABLA 4. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN ESPAÑA Y EN EL EXTERIOR. ....	37

## **RESUMEN**

Desde que comenzó el siglo XXI, las relaciones comerciales de España con el exterior han registrado un impulso notable visto el peso considerable que han ido adquiriendo las exportaciones y las importaciones en el PIB. Este impulso del comercio exterior ha sido una consecuencia de la participación más intensa de España en los mercados internacionales, especialmente europeos, en un proceso de globalización mundial. Además, la integración de España en la Unión Económica y Monetaria ha sido un punto de inflexión con el establecimiento del euro, que ha traído numerosas ventajas para el desarrollo de la economía española, pero también una serie de inconvenientes. Ante esta situación, este trabajo analiza las tendencias que ha seguido el sector exterior de la economía española desde comienzos de siglo y los efectos que ha tenido la participación de España en mercados internacionales para su recuperación económica desde entonces puesto que, después de que la economía entrara en un proceso de expansión, el endeudamiento externo se ha ido incrementando hasta llegar a niveles insostenibles, donde la financiación exterior es cada vez más difícil.

**Palabras clave:** Economía española, Sector exterior, crisis económica, competitividad, inversión extranjera, comercio exterior.

## **ABSTRACT**

Since the beginning of XXI century, trade relations between Spain and foreign countries have registered a significant boost given the considerable importance that exports and imports have gained for the GDP. This boost in foreign trade has been mainly due to Spain's intensive participation in international markets, especially European markets, in a process of world globalization. In addition, the integration of Spain in the Economic and Monetary Unión has been a turning point because of the establishment of the Euro, which have brought many benefits for Spanish economy, but also some disadvantages.

In this situation, this document analyzes the trends that the foreign sector of Spanish economy has followed and the effects of the participation of Spain in international markets for its economic recovery since then, given that after the economy

went into a expansion process the external debt has increased to reach unsustainable levels and external financing is becoming much more difficult.

**Keywords:** Spanish Economy, Foreign sector, Economic crisis, Competitiveness, Foreign investment, Foreign trade.

## **1. INTRODUCCIÓN**

El comercio exterior tiene una importancia cada vez más creciente para la economía española que ante una apertura progresiva al exterior iniciada a mediados del siglo XX y que se ha ido desarrollando durante el siglo XXI. Teniendo en cuenta un mundo cada vez más globalizado e interrelacionado, las amplias posibilidades que existen actualmente de realizar intercambios comerciales en el exterior son indiscutibles. No obstante, como consecuencia de la crisis económica iniciada en 2007 en Estados Unidos, la situación de la economía española se ha visto gravemente perjudicada.

Con la realización de este trabajo se pretende explicar las tendencias que ha tenido el sector exterior español desde el año 2000 hasta el día de hoy, conocer las razones por las que constituye un factor fundamental para poder entender la situación actual de la economía española después del proceso de expansión, y saber qué es lo que hay que hacer para obtener un crecimiento sostenido en este mundo globalizado y porqué.

En definitiva, las relaciones comerciales internacionales son cada vez más frecuentes en todo el mundo, lo que hace necesario y útil profundizar en la realidad de que la economía mundial influye en la economía de España y en su proceso de toma de decisiones para crecer, tratando de determinar la mejor manera de actuar de las empresas españolas para tener éxito en los mercados internacionales y reducir el déficit permanente que presenta.

Para analizar la evolución que ha experimentado el sector exterior desde el siglo XXI he estudiado como fuentes principales los datos correspondientes al periodo 2000-2013 del Instituto de Comercio Exterior y boletines económicos e informes del Banco de España, debido que muchos datos del 2014 no se encuentran aún disponibles. También he utilizado estudios económicos recientes del BBVA, el Instituto Nacional de Estadística y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, junto a otras muchas fuentes doctrinales.

El trabajo se estructura en cinco partes. En la primera de ellas se presentan los rasgos económicos que rodean a la economía española e influyen en su desarrollo, como la profunda crisis económica y financiera a nivel internacional que se produjo en el

2007 y la pertenencia de España a la Unión Económica y Monetaria, haciendo referencia a la influencia que tiene el tipo de cambio dentro de la Unión.

En un segundo apartado se repasa la evolución que ha tenido el comercio exterior desde los comienzos del siglo XXI hasta la actualidad en el que se estudian las exportaciones e importaciones durante este periodo y los determinantes que han causado esas tendencias. Asimismo, en esta segunda parte se explican los motivos por los que la competitividad de las empresas es esencial para el crecimiento de la economía y la penetración en mercados internacionales.

El tercer punto trata sobre la inversión extranjera y su impacto en la economía española, destacando los motivos por los que España constituye un país atractivo para inversores extranjeros y haciendo especial referencia a la inversión extranjera directa por sus importantes efectos como motor de desarrollo económico.

El cuarto bloque recoge las razones por las que el sector exterior supone un elemento esencial para que España siga creciendo y alcance la recuperación económica después de un largo periodo de crisis económica, además de las expectativas para los años venideros que parecen ser positivas. Finalmente se extraen las principales conclusiones.

## 2. RASGOS ECONÓMICOS EXTERNOS

La situación económica internacional afecta a la economía española a través de muchas vías interrelacionadas entre sí, especialmente mediante la vía comercial y la vía financiera, de las que se tiene un mejor conocimiento sobre como transmiten las perturbaciones que tienen origen en el exterior a un ámbito interior.

El ámbito comercial hace referencia a los efectos que provoca la demanda exterior y los precios que se determinan en los mercados internacionales sobre el gasto interno o sobre los precios de la economía española. Por otro lado, el ámbito financiero se basa en las relaciones existentes entre las economías a partir de las entradas y salidas de capital y recoge la transmisión de perturbaciones exteriores a través de sus efectos sobre los flujos de inversión directa o en cartera, teniendo en cuenta los movimientos en los tipos de interés y las cotizaciones bursátiles de los distintos mercados. (Banco de España, 2005).

A mitad del siglo XIX, la economía internacional pasó por una época de considerable apertura comercial y financiera, la cual fue cerrándose de manera progresiva a lo largo de la primera mitad del siglo XX en base al autoabastecimiento e intervencionismo por parte del Estado.

No obstante, después de esta etapa de cierre al comercio exterior, España ha ido recuperándose en las últimas décadas gracias al fenómeno de la globalización, la tendencia a la convergencia monetaria y las migraciones como factor de ajuste. Las cosas cambiaron principalmente como consecuencia del Plan de Estabilización y Liberalización de 1959, empezando un proceso que terminó en 1998 junto con la entrada de España en la UE, comprometiéndose con la apertura exterior y la cooperación monetaria, disminuyendo así la intervención estatal. Este marco generador de una política económica estable dio pie a la adaptación de los agentes económicos privados, liberalizando las importaciones e impulsando las exportaciones con el principal objetivo de estimular el crecimiento económico.

Los acontecimientos influyentes en la economía internacional del siglo XXI han afectado a España de una manera particular, debido principalmente a su economía abierta. Los desequilibrios que la economía española había acumulado en la fase de auge la han hecho especialmente vulnerable a cambios en las condiciones

macroeconómicas y financieras del ciclo expansivo (Serrano Sanz, 2005).

Dentro del análisis del entorno exterior de la economía española, se requiere una atención prioritaria a la UE y en particular, a aquellos países que participan en la Unión Económica y Monetaria (UEM). La progresiva integración económica ha supuesto un incremento significativo de la correlación entre el ciclo económico español y el europeo, hecho que refleja la creciente dependencia de la evolución de la actividad en España respecto a la situación económica en la UE. Como resultado del incremento sustancial de la apertura comercial española desde principios de siglo, la creciente internacionalización de la actividad de las empresas españolas ha ampliado de forma considerable la influencia que la evolución del entorno exterior tiene sobre nuestra economía (Banco de España, 2005)

La economía mundial ha sufrido desde el año 2007 un periodo de acusada inestabilidad basada en diversas perturbaciones en el sector financiero y el sector real y el deterioro de la situación fiscal en muchos países, especialmente en Europa debido al agravamiento de la crisis de deuda soberana en la zona euro (Ortega y Peñalosa, 2012).

### **2.1. Factores que desencadenaron la crisis de 2007**

En 2007 comenzó una profunda crisis económica y financiera internacional que tuvo como causa principal la tensión financiera en Estados Unidos. Esta crisis ha tenido una gran influencia sobre las principales potencias mundiales y los países de la periferia europea, como es el caso de España, se han visto especialmente perjudicados visto que, como afirmó Jaime Caruana

*“Lo que en un principio se consideró como un brote de tensión circunscrito al mercado de hipotecas subprime estadounidenses se trasladó progresivamente hacia los mercados interbancarios de las economías avanzadas, socavando la solidez de las principales entidades financieras y desencadenando una contracción económica de dimensiones mundiales”*(Caruana, 2009).

Las hipotecas *subprime* eran preferentemente utilizadas para la compra de una vivienda, especialmente por clientes con solvencia reducida y, en consecuencia, con un nivel de riesgo de impago más alto que la media del resto de créditos. La crisis de estas

hipotecas se extendió en mayor medida por los mercados financieros a partir de agosto de 2007 y se considera la principal causa de la crisis financiera y económica que se desarrolló en 2008. Su extensión fue debida principalmente a la elevación progresiva de los tipos de interés, así como las cuotas de los créditos que provocaron el incremento de la tasa de morosidad y los embargos.

Efectivamente, el hecho de que importantes entidades bancarias y grandes fondos de inversión tuvieran sus activos ligados a estas hipotecas de alto riesgo generó una contracción del crédito y una alta volatilidad de los valores bursátiles. Una amplia cantidad de bancos vinculados al negocio inmobiliario fueron incapaces de afrontar sus deudas a causa de la desaparición de sus activos, debido a la imposibilidad de cobro de estas hipotecas. De esta manera, se produjo un “efecto dominó” que llevó a la quiebra a muchas entidades vinculadas con dichos instrumentos financieros y una enorme espiral de desconfianza y pánico inversionista afectó al sistema financiero internacional para continuar con un fuerte impacto en la economía real de países desarrollados provocando como consecuencia una grave escasez de liquidez, seguidos por los países de economía emergentes y de bajo ingreso dando como resultado una grave crisis de liquidez acompañada de otros fenómenos económicos como una escasez de alimentos global y derrumbes bursátiles, dando lugar a una crisis económica de escala internacional (Hernández Martín, 2011).

El sector exterior de España en este momento presentaba un fuerte desequilibrio, por lo que necesitaba financiación procedente del exterior, pero existía una gran preocupación por la solvencia de las entidades financieras dadas las evidentes dificultades de financiación, temor que persistía a pesar de la intervención de los bancos centrales para apoyar el funcionamiento del mercado monetario (López Escudero, 2010). Y es que, a pesar de la inyección de fondos disponibles a los bancos, en condiciones más favorables, los bancos seguían siendo desconfiados, lo que suponía un obstáculo para que otorgaran préstamos unos a otros. La escasez de crédito a los bancos, particulares y empresas constituía una amenaza de recesión, con el consecuente resultado de pérdida de empleos y aumento de los precios.

Las autoridades económicas desde que comenzó la crisis han intentado soluciones diversas destacando la mencionada inyección de liquidez de los bancos centrales, la intervención y nacionalización de los bancos o la ampliación de la garantía de los

depósitos con el propósito de mantener la solvencia de las entidades financieras al mismo tiempo que recuperaban la confianza entre ellas y se estabilizaban los desequilibrios bursátiles. Los bancos centrales han demostrado desde 2007 gran capacidad de reacción para evitar perjuicios en el crecimiento, sin embargo, cabe mencionar que se esperaba más del Eurogrupo en una situación tan dramática en la que muchos apreciaron una falta de interacción entre políticas monetarias y presupuestarias. No obstante, el BCE ha modulado su política monetaria desde el principio de la crisis y asistido a los establecimientos de crédito con un total de 95 mil millones de crédito con el objetivo de aumentar la liquidez en el mercado (Louis, 2010).

En los últimos años, la crisis económica ha afectado a países industrializados de manera singular debido a su complejidad, intensidad, y dificultades para superarla. El inicio de la crisis en nuestro país supuso un punto de inflexión en el papel desarrollado por el sector exterior como factor de crecimiento para la economía española, convirtiéndose en un pilar fundamental. España entró en recesión en el segundo trimestre de 2008 y se mantuvo en esta situación hasta que tuvo una modesta recuperación principios del años 2010 pero que, desafortunadamente, volvió a quebrarse en 2011 debido a una intensificación de la deuda soberana y su generalización a otros países (Ortega y Peñalosa, 2012).

La crisis financiera global junto con el desplome inmobiliario español, el deterioro de las posiciones fiscales y perspectivas de crecimiento en un entorno de inadecuación de gobernanza europea configuraron un escenario de elevado endeudamiento, tanto exterior como del sector privado nacional con los bancos

Así, podemos deducir que el gran desequilibrio exterior existente ha sido uno de los principales desencadenantes de las etapas de crisis pronunciada. No obstante, este déficit exterior se ha reducido en los últimos años y, desde el punto de vista doméstico, se puede apreciar un crecimiento sostenido del consumo y la inversión productiva. La recuperación de la demanda privada también avanza apoyándose principalmente en factores estructurales mediante la corrección de desequilibrios internos, producción con vistas al exterior y una política monetaria de carácter expansivo. (Genaro Moya, 2013)

## **2.2. El marco de política económica en la Unión Económica y Monetaria**

El proceso de construcción europea ha avanzado notablemente en las últimas décadas, de modo que los intereses y objetivos compartidos por los países de la UE han ido incrementando. Con el propósito de mantener e impulsar esta progresiva integración, era necesario mejorar la coordinación de las políticas y expandir el ámbito de decisiones que son adoptadas de forma colectiva entre todos los Estados miembros de la Unión, como hicieron durante muchos años todos los países pertenecientes a la UE. Sin embargo, un grupo más reducido de países, entre ellos España, adquirieron vínculos más firmes al incorporarse en 1999 a la UEM.

Desde el punto de vista económico, la pertenencia a la UE requiere que los Estados compartan unos términos comunes respecto al funcionamiento de sus economías y del papel que la política económica debe desempeñar, siempre basados en el respeto a los principios de libre competencia y la confianza de que la estabilidad macroeconómica constituye una condición necesaria para conseguir un crecimiento exitoso y sostenido. Estos principios caracterizan el proceso de formación de la UE, orientado siempre al equilibrio macroeconómico y la eliminación de barreras a la libre circulación de bienes y servicios, capitales y mano de obra entre los países miembros.

Para conseguir el objetivo de asegurar un adecuado funcionamiento del mercado único, es necesario establecer normas homogéneas y coordinar ciertos instrumentos de política económica, reduciendo así parte de la capacidad de las autoridades nacionales para influir de manera autónoma sobre sus propias economías. A pesar de lo anterior, el margen de autonomía es más amplio respecto de las medidas relacionadas con el funcionamiento de los mercados de bienes y factores productivos, atendiendo exclusivamente a unos objetivos generales que no son de obligado cumplimiento.

El perfeccionamiento del mercado único tenía algunos obstáculos como la existencia de diferentes divisas nacionales debido que, independientemente de las normas que regulan la libre competencia en la UE, podían darse ventajas significativas a algunos países a causa de los movimientos cambiarios. Así, con la finalidad de reducir esta deficiencia en el mercado único se establecieron acuerdos cambiarios entre las

autoridades nacionales, en base a los que se comprometían a mantener cierto grado de estabilidad entre las diferentes monedas.

A pesar de que los acuerdos cambiarios parecían una buena solución para mitigar el desequilibrio entre las divisas, el mecanismo de tipos de cambio no evitaba las devaluaciones e incluso propiciaba especulaciones que perjudicaban las economías afectadas. Por tanto, un verdadero mercado único exigía el establecimiento de una única moneda.

Por otro lado, la introducción de una moneda única en Europa aconsejó la fijación de normas para el funcionamiento de las políticas presupuestarias nacionales, con la intención de garantizar cierto grado de coordinación entre las políticas macroeconómicas y reducir la posibilidad de que aparezcan desequilibrios que podrían deteriorar la confianza de los agentes en la estabilidad de la moneda común y el funcionamiento general de la unión monetaria. De esta manera se introdujo un régimen de disciplina presupuestaria y de coordinación de políticas fiscales que incorpora elementos de vigilancia, advertencia e, incluso, sanción para los Estados que no cumplan las normas de la UEM. En caso de determinarse que la evolución presupuestaria no es conforme a las normas establecidas o vulnera alguno de los límites establecidos por el Tratado se inicia el denominado “Proceso de Déficit Excesivo”, reforzando el control sobre la situación presupuestaria y otorgando recomendaciones para corregir el desequilibrio existente (Banco de España, 2005)

Es importante que el funcionamiento de las estructuras económicas de los países pertenecientes a la UEM se aproxime para reducir la probabilidad de que se den perturbaciones asimétricas y, en caso de haberlas, que todos los países posean mecanismos flexibles de adaptación que reduzcan al mínimo los costes de adaptación. Por tanto, las rigideces deben ser eliminadas con el fin de obtener un funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y factores productivos.

Entonces, la incorporación a la UEM supuso para España dos cambios esenciales. Uno de ellos fue que como resultado de la integración en una unión con una sola moneda con libertad de movimientos de capital, era posible prever que las oportunidades de inversión que existieran en el país serían más fácilmente aprovechadas

con el recurso de ahorro externo debido principalmente a la confianza que el euro otorgaba a la economía española una vez eliminada la posibilidad de devaluación. De esta manera, la restricción exterior no era ya tan exigente como cuando España disponía de moneda propia, la peseta, ni habría lugar para ataques especulativos. Por otra parte, la pertenencia de España a la UEM eliminaba la opción de, mediante devaluaciones, corregir periódicamente la posición competitiva del país. Así, la financiación de posibles déficit exteriores en la UEM resultaba más fácil.

No obstante, cabe destacar que en caso de que en una Unión Monetaria los déficits exteriores alcanzaran un nivel elevado, se deteriorara la competitividad de forma notable o la demanda exterior neta redujera el crecimiento de forma significativa, no se podría acudir al tipo de cambio para mejorar de forma inmediata la competitividad nacional o para corregir el déficit exterior e impulsar la actividad en base a las exportaciones.

A medida que el desequilibrio externo se incrementa, el endeudamiento exterior se hace más insostenible. La cierta facilidad para financiar los déficits exteriores característica de una unión monetaria se vio perjudicada por la falta de actividad en los mercados financieros por un periodo muy prolongado que provocó la subestimación de los riesgos. Desde 2008 España se situó en una posición de vulnerabilidad a causa del encarecimiento progresivo de la financiación exterior y bloqueos recurrentes de los flujos de financiación pero fue a principios del 2010 cuando surgió la deuda soberana, debido a que los mercados detectaron algunas contradicciones entre el alto endeudamiento, el deterioro de las expectativas de crecimiento del crecimiento y errores en la configuración institucional de la zona euro (Ortega y Peñalosa, 2012).

Para asumir las restricciones que exige la pertenencia a una unión monetaria, habría sido necesario evitar que el déficit exterior empeorara hasta un nivel tan extremo como el que ha alcanzado la economía española y tener un mayor margen de maniobra para utilizar los instrumentos de política económica bajo control nacional. También, una política fiscal más restrictiva junto a una liberalización más extendida de los mercados de bienes hubieran ayudado a reducir las presiones de la demanda nacional, dando más equilibrio a los saldos de comercio exterior evitando un incremento tan acusado de los precios, todo ello favoreciendo la competitividad.

La posibilidad de mantener el crecimiento a largo plazo depende en gran parte de las mejoras relativas de la productividad y competitividad que la economía española pueda alcanzar puesto que, en un área monetaria común, las pérdidas relativas de competitividad sólo pueden ajustarse vía empleo y producción.

### ***2.2.1 Tendencias del tipo de cambio***

Un déficit exterior no coyuntural alto y recurrente como el de España, genera en los mercados de divisas una oferta neta de la moneda del país. Este aumento de la oferta de euros lleva a medio plazo a su depreciación. Por ello un elevado y continuo déficit exterior no es compatible con un tipo de cambio estable. La debilidad de una moneda o las expectativas de que se deprecie en el corto o medio plazo genera incertidumbre en los inversores extranjeros. Como resultado, aumenta la prima de riesgo del país y con ellas los tipos de interés a los que los agentes nacionales obtienen préstamos del exterior, encareciendo como resultado la financiación exterior.

El mantenimiento de un fuerte déficit comercial desequilibra la balanza por cuenta corriente, por lo que es necesaria la financiación exterior y cuestiona la sostenibilidad a largo plazo. Es difícil que una necesidad permanente de financiación exterior sea sostenible de forma indefinida para un país como España, en el que la recepción de esta financiación ha supuesto un aumento considerable del endeudamiento frente al exterior (Serrano Sanz, 2005).

Sin embargo, el hecho de que España pertenezca a la UEM modifica el comportamiento del tipo de cambio ante un desequilibrio en la balanza por cuenta corriente. En efecto, el tipo de cambio de la moneda común depende de su oferta y demanda en el mercado de divisas. Entonces, el déficit exterior de España no deprecia el euro por sí mismo, por lo que no podemos decir que el tipo de cambio funcione como mecanismo único de reajuste ante un desequilibrio exterior. En este escenario, el déficit exterior no aumenta la prima de riesgo del euro, únicamente el grado de endeudamiento de los agentes económicos condiciona la obtención de financiación y su coste. Esto ocurre porque un alto endeudamiento de hogares, empresas, instituciones financieras y administraciones públicas, repercute en su solvencia financiera e incrementa la

percepción de riesgo de los prestamistas extranjeros, reduciéndose así los préstamos y elevando el tipo de interés de dichos préstamos.

En los últimos años, la apreciación del tipo de cambio efectivo real por la mayor inflación española ha reducido la competitividad de las exportaciones españolas. La apreciación del euro frente al dólar, no obstante, aunque ha restado competitividad en el comercio extracomunitario, también ha moderado el crecimiento del valor en euros de las importaciones de petróleo, entre otras materias primas que importa España (De Espínola, 2011). Es evidente que la eliminación de los tipos de cambio bilaterales hace que sea imposible un ajuste rápido de los precios relativos dentro de la UEM para solucionar posibles problemas de competitividad, por lo que es preciso que la política económica estabilice los desequilibrios nominales ocasionales antes de que estos desencadenen efectos adversos sobre la actividad económica difíciles de revertir (Ortega y Peñalosa, 2012).

Durante los últimos meses el contexto financiero internacional ha sido más incierto del que se presentaba a comienzos del 2014, debido en parte a tensiones geopolíticas existentes que han aumentado la volatilidad y las primas de riesgo (BBVA, 2014). Esto indudablemente genera temor ante un menor crecimiento y a la inflación en las economías de los países desarrolladas y la creciente incertidumbre sobre cambios en la política monetaria a nivel mundial.

### 3. EL COMERCIO EXTERIOR

La situación de la economía española respecto al entorno internacional ha cambiado radicalmente en las últimas décadas, hasta el punto de que las exportaciones han llegado a alcanzar a principios de siglo un peso en el producto nacional superior al de la formación bruta de capital. De tal manera, un adecuado seguimiento de los mercados exteriores resulta tan relevante como la adecuada evaluación de los determinantes del gasto interno (Banco de España, 2005).

En la economía internacional existen diversos modelos de crecimiento. En algunos países como España, junto con EEUU o Reino Unido, el crecimiento se debe, en su mayor parte, a una fuerte demanda interna acompañada por políticas económicas que incentivan el consumo y la inversión. Sin embargo, en otros países como China o Alemania, el crecimiento recae principalmente en el sector exterior, presentando de esta forma superávits por cuenta corriente y, debido al ahorro, pueden permitirse financiar a otros países.

No quiero decir con esto que un modelo sea mejor que otro para conseguir una economía exitosa, pero es obvio que los países que poseen un sector exterior dinámico en el que sus empresas tienen la capacidad de competir en el extranjero disminuye la necesidad de financiación externa. No obstante, es cierto que si las empresas españolas lograran aumentar su salida al exterior, dada su gran demanda interna, obtendrían considerables ventajas. Es por ello que, vista la coyuntura recesiva que ha atravesado España, potenciar el sector exterior y la internacionalización de las empresas mediante las exportaciones supone la mejor opción para crecer a corto plazo y establecer un “modelo de crecimiento más sólido y estable” (Arahuetes y Steinberg, 2013).

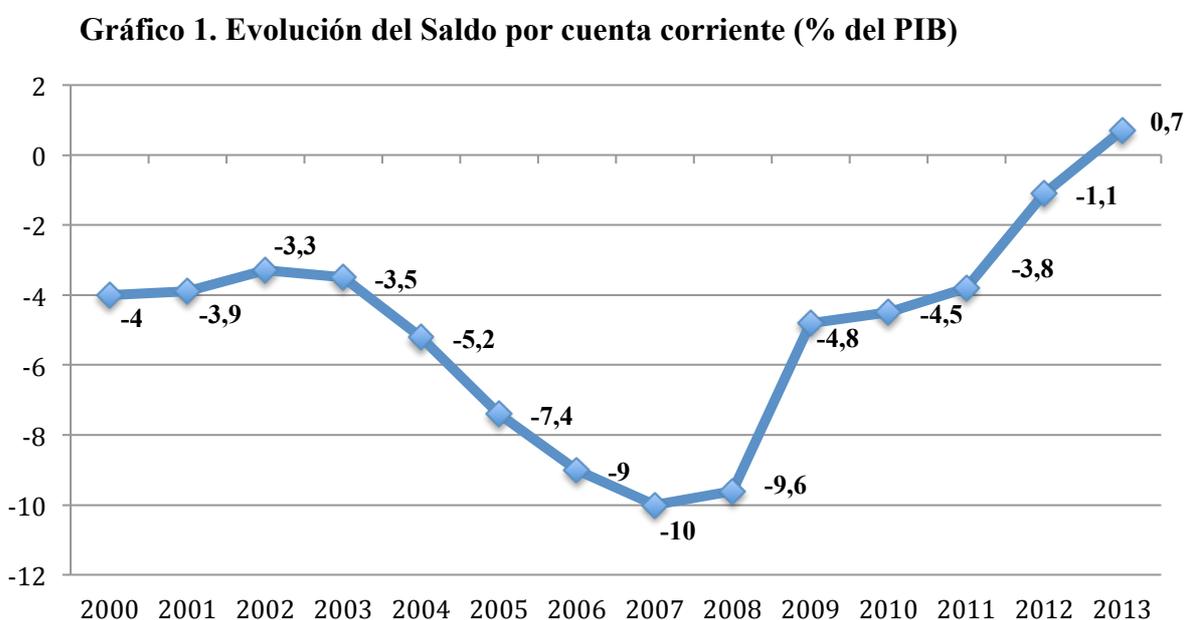
“La balanza comercial de un país es la diferencia entre el valor total de sus exportaciones y el valor total de sus importaciones” (Feenstra y Taylor, 2001). En el caso de España, el hecho de que haya muchas más importaciones que exportaciones es la razón principal de que presente un elevado déficit comercial.

Este alto déficit en la balanza comercial y su reflejo en desequilibrios de la balanza por cuenta corriente durante las últimas décadas ha sido una continua rémora para la

economía española y motivo de especial preocupación, provocando un déficit permanente en la balanza de mercancías. De hecho, en los últimos años el buen avance de las exportaciones españolas, que incrementan la cuota en el mercado europeo y mundial, se ha visto ensombrecido por el aún mayor dinamismo de las importaciones (Serrano Sanz, 2005).

La crisis ha demostrado la gran vulnerabilidad de la economía española respecto a su sector exterior, vistos los continuos desequilibrios en la balanza de pagos que requieren una financiación externa continua. El saldo conjunto de las cuentas corrientes y de capital ofrece la capacidad, o necesidad en su caso, de financiación de una economía.

En el gráfico 1 es posible observar que el déficit más alto por cuenta corriente se registró en 2007 con un saldo negativo del -10% del PIB, junto con el comienzo de la gran crisis económica, pero que sólo ha ido mejorando en los años posteriores hasta constituir un 0,7% del PIB en 2013:



Fuente: Banco de España y Ministerio de Economía y Competitividad. Elaboración propia.

Como se puede apreciar en este gráfico, el saldo por cuenta corriente obtenido en 2013, equivalente a un 0,7% del PIB, supuso el primer saldo positivo desde el inicio del

siglo XXI. Este superávit en la balanza por cuenta corriente de la Balanza de pagos de ni más ni menos 7.130 millones de euros fue el resultado de un notable crecimiento en las exportaciones, unido a una disminución de las importaciones (CEOE, 2014).

Sin embargo, Aunque las exportaciones disminuyeron en 2007 como consecuencia del parón del comercio mundial generando el mayor saldo negativo de la balanza por cuenta corriente, la demanda exterior neta compensó el impacto negativo de la reducción de la demanda nacional. Respecto a la oferta, la mayor caída se produjo en el sector industrial y de la construcción, mientras que los servicios apenas fueron afectados. Así, la recuperación del gasto se apoyó en la demanda exterior y permitió corregir notablemente el déficit por cuenta corriente (Ortega y Peñalosa, 2012).

Además, el balance positivo de la balanza de capital propició que la economía española tuviera una mayor capacidad de financiación. Por ello, podemos deducir que el volumen de deuda externa que posee la economía española se está reduciendo y ahora posee una estructura productiva más competitiva.

Ahora bien, dado que la economía española presenta un importante déficit comercial con carácter cíclico que provoca esta necesidad de financiación y endeudamiento exterior, se requiere un continua capitalización y reformas estructurales. Esta necesidad de financiación demuestra la gran insuficiencia de España respecto del ahorro nacional para financiar la formación de capital, que supone una consecuencia a su vez de las debilidades del modelo productivo español para atender la dinámica del gasto nacional (De Espínola, 2011)

Estas reformas respecto a la financiación exterior deben favorecer cambios en el modelo productivo que hagan posible una mayor eficiencia, menor dependencia energética y una mayor suficiencia productiva en productos cuya demanda crece con más rapidez con el objetivo de reducir el vínculo existente entre importación y crecimiento económico. Además, es necesaria una estabilidad macroeconómica donde la inflación esté controlada, se evite la apreciación del tipo de cambio real, y facilite la competitividad y rentabilidad de las empresas más orientadas a la actividad exportadora (CEOE, 2014).

Ciertamente, la necesidad de financiación de la economía provoca endeudamiento exterior y, como consecuencia, repercute en la renta de los no residentes que tendrán que pagar por el endeudamiento, mermando de esta forma la renta nacional disponible. Ese exceso de gasto e insuficiencia ahorradora puede hacer que la economía española no sea sostenible a largo plazo. Por tanto, el papel impulsor del crecimiento se basa, principalmente, en una reducción progresiva del déficit en la balanza de mercancías junto con un aumento del superávit en la balanza de Servicios. Esto permitiría disminuir esa necesidad de financiación que tiene la economía española y, en consecuencia, su nivel de endeudamiento exterior (Genaro Moya, 2013).

Existen, además, otras dos cuestiones que, si no se les da la atención y tratamiento adecuados, pueden desencadenar el déficit de la balanza comercial. Una de ellas es la competitividad, concepto que analizaré más adelante y que afecta por igual a las importaciones y las exportaciones, y la otra se trata de la consideración de la situación geográfica a la hora de realizar intercambios comerciales.

Con relación a la geografía, es indudable que la proximidad o lejanía entre países influye en el comercio, especialmente porque afecta a los costes de transporte que las empresas tienen que afrontar cuando deciden exportar sus productos (Feenstra y Taylor, 2001). Es lógico que aquellos países que se encuentren a una distancia menor tengan que agregar un coste de transporte inferior al total generado por los bienes intercambiados. Esto puede favorecer el hecho de que España actualmente mantenga la mayor parte de sus intercambios comerciales en Europa, especialmente con países de la Unión Europea, entre los que destacan Francia, Alemania, Italia y Reino Unido como principales socios comerciales. No obstante, las relaciones comerciales de España cada vez se expanden más hacia países iberoamericanos y asiáticos como China y Japón.

De acuerdo con la información disponible relativa al cuarto trimestre del 2014, la demanda exterior neta podría tener una aportación negativa al crecimiento del PIB. Parece ser que tanto las exportaciones como las importaciones han atenuado su ritmo de crecimiento, después de un alto dinamismo del trimestre anterior. Según los datos procedentes de aduanas, las exportaciones reales de bienes se aceleraron modestamente a final de año, destacando los bienes de equipo, alimentos y bienes intermedios. Respecto las importaciones reales de bienes se destaca que mantuvieron su dinamismo ,

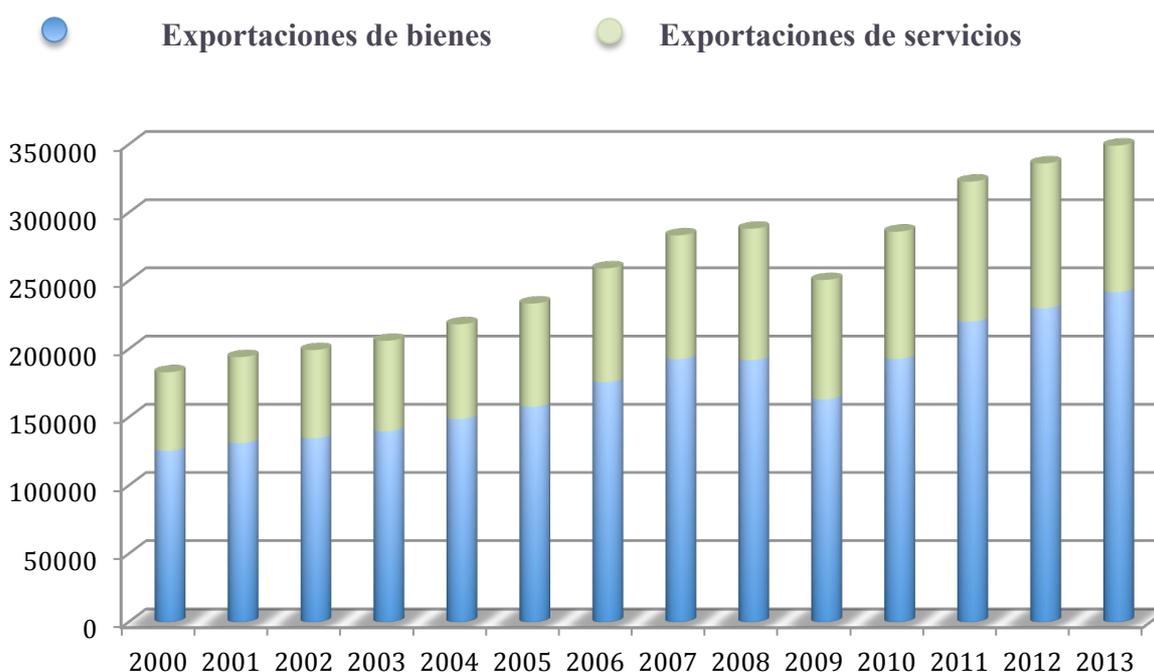
aumentando las comprar extracomunitarias, mientras que las importaciones procedentes de la UE moderaron su ritmo de avance (Banco de España, 2014).

### 3.1. Actividad exportadora de las empresas españolas

Como hemos visto, el sector exterior ha constituido el soporte principal de la actividad económica en España durante la última crisis y las compras al exterior se están recuperando por encima de lo previsto. Por el contrario, las ventas al exterior se han visto condicionadas por la desaceleración de los mercados emergentes (Martín Machuca y Rodríguez Llorens, 2014). Ante este escenario, uno de los mayores retos que tiene España es conservar y consolidar la tendencia de las empresas a salir al exterior, especialmente teniendo en cuenta aquellas empresas que acaban de emprender esta actividad exportadora.

Para poder analizar la tendencia que han seguido la economía española en materia exportadora, el gráfico 2 nos muestra a continuación la evolución de las exportaciones totales españolas entre el periodo 2000 y 2013, tanto de bienes como de servicios, valoradas en millones de euros:

**Gráfico 2. Evolución de las exportaciones de bienes y servicios (millones de euros)**

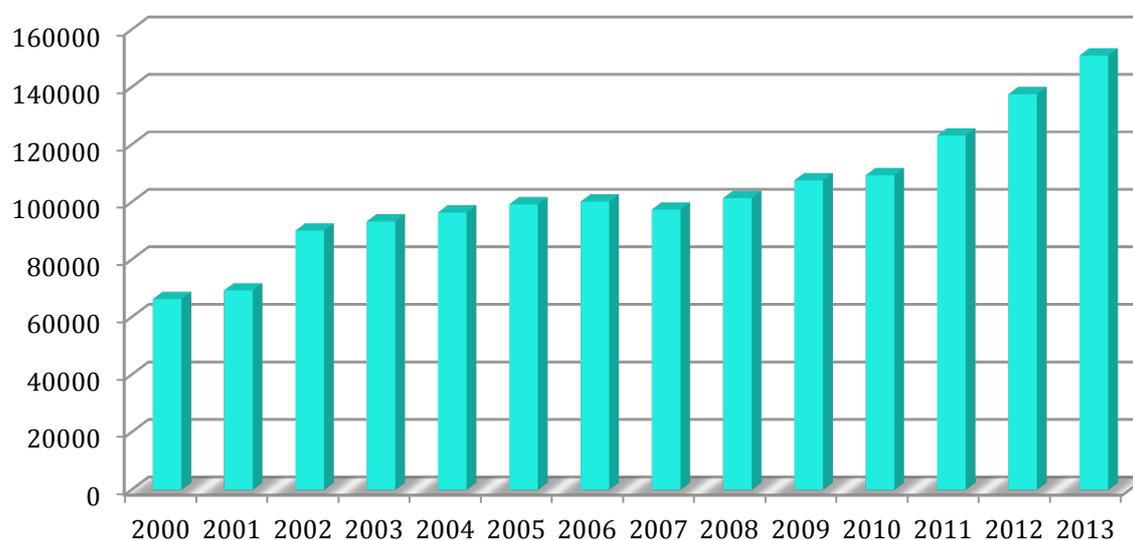


Fuente: Instituto Nacional de Estadística y CEOE. Elaboración propia

En este gráfico se puede apreciar claramente que desde el año 2000, la evolución de las exportaciones españolas ha sido muy positiva con una tendencia creciente interrumpida, no obstante, en el año 2009 cuando se produjo una caída significativa de la exportación debido a la general contracción que sufrió el comercio internacional a causa de la crisis, dando como resultado una disminución de las exportaciones de un 15%. A pesar de ello, al año siguiente volvieron a incrementarse nuevamente hasta que en 2013 la exportaciones españolas de bienes alcanzaron 241.684 millones de euros, junto a 107.436 millones de euros de las exportaciones de servicios, obteniendo un volumen total de casi 350.000 millones de euros. Esto supuso un incremento de más del 5% respecto del año anterior, presentando un crecimiento más favorable que los principales países europeos que registraron un incremento de sólo un 0,9% en Reino Unido y una reducción de un 0,2% en Francia, y un 0,4% en Italia y Alemania.

El panorama exportador actual en España ha mejorado debido al notable incremento percibido en España del número de empresas exportadoras desde comienzos de siglo. Esta evolución que ha experimentado el número de empresas españolas exportadoras puede verse reflejada en el gráfico 3 entre los años 2000 y 2013:

**Gráfico 3. Evolución del número de empresas españolas exportadoras**



Fuente: ICEX. Elaboración propia

Como se puede observar en este gráfico las empresas que han decidido comercializar sus productos en el exterior han aumentado significativamente desde el

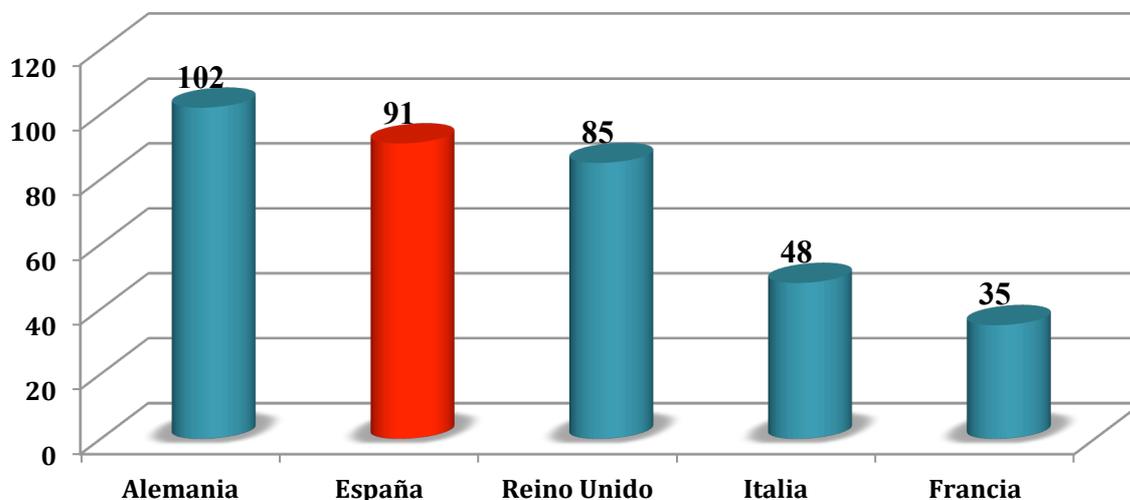
año 2000. Concretamente este aumento de empresas exportadoras ha sido más del doble, desde un número de 66.278 empresas a comienzos de siglo hasta un total de 150.992 empresas en 2013. Esta progresión tan positiva se vio algo frenada entre 2007 y 2010, los años donde la crisis tuvo un mayor impacto y, como consecuencia, las empresas tenían temor a embarcarse en la actividad exportadora y fracasar, en ocasiones con la necesidad de cerrar debido a la obtención de pérdidas por la escasa demanda externa.

De esta manera, vemos que la debilidad que había respecto a la demanda interna se ha compensado, no obstante, cabe señalar que la exportación está muy concentrada en un pequeño número de empresas, debido a que el 68% de las exportaciones españolas realizadas en 2013 fueron realizadas por sólo 1000 empresas.

Por otra parte, es conveniente hacer una comparación de la actividad exportadora española con sus principales competidores comerciales. El patrón de las exportaciones e importaciones se determina, entre otros, por los costes de oportunidad de producción de cada país y por su ventaja competitiva. En base a estos factores, cada país decide cuanto puede producir y cuánto debe obtener desde el exterior.

En efecto, si observamos el gráfico 4 respecto al crecimiento acumulado, a precios corrientes, de la exportación de bienes y servicios, se puede ver que la mejora en las ventas de las empresas españolas al exterior durante el periodo 2000-2013 parece ser incluso más positiva si las comparamos con las ventas realizadas durante los mismos años por las grandes potencias europeas, Alemania, Reino Unido, Italia y Francia.

**Gráfico 4. Crecimiento acumulado, a precios corrientes, de la exportación de bienes y servicios entre 2000 y 2013 (En Porcentajes)**



Fuentes: Comisión Europea, AMECO y CEOE. Elaboración propia

El notable avance que han tenido las exportaciones ha hecho que se registre un crecimiento acumulado de un 91% de las exportaciones españolas de bienes y servicios en el periodo analizado, superadas únicamente por las exportaciones Alemanas que registraron un crecimiento acumulado de 102% obteniendo un mayor peso en el comercio internacional de mercancías, mientras que el resto de principales socios comerciales, Reino Unido, Italia y Francia, registraron un crecimiento acumulado de 85%, 48% y 35% respectivamente.

A pesar del incremento generalizado de estos países, su participación en la actividad exportadora se ha reducido desde comienzos de siglo debido principalmente al crecimiento significativo de las economías emergentes, aunque en el último trimestre de 2014 algunas de estas economías emergentes, como China. Como consecuencia de ello, los principales países europeos han perdido una parte importante de la cuota de exportaciones totales. Esta pérdida de peso en las exportaciones mundiales ha sido más pronunciada en Reino Unido, Italia y Francia. Por su parte, España mantuvo una participación inferior al resto de los países europeos citados en el comercio internacional de bienes. No obstante, la evolución positiva de exportaciones que ha presentado en estos últimos años ha permitido que su proporción sobre las

exportaciones mundiales se redujeran en menor medida que sus grandes competidores europeos, concretamente en un 5,1%. (CEOE, 2014)

Cabe destacar que ha habido una reducción generalizada respecto a la participación de los países europeos en la exportación mundial de servicios. Sin embargo, Alemania ha sido el único de los grandes países europeos que ha ganado cuota de mercado entre los años analizados, creciendo de un 5,46% hasta un 6,21% de cuota mundial. A pesar de esto y de la reducción de la cuota de 7,90% que poseía a nivel mundial, Reino Unido sigue liderando en Europa con una cuota del 6,24%. En nuestro caso, España en el panorama mundial tenía a principios del siglo XXI una cuota de 3,46% que se ha visto disminuida hasta un 3,09% en 2013 (CEOE, 2014).

### ***3.1.1. Principales sectores y destinos para la exportación***

Los sectores principales, según su peso en el total de exportaciones durante el mismo periodo fueron los bienes de equipo, alimentos, productos relacionados con el sector del automóvil y productos químicos.

Ahora bien, los productos que han crecido, en mayor medida, desde principios del siglo XXI son los productos químicos, los productos energéticos y el sector alimenticio. Por otro lado, los sectores cuya cuota se ha visto reducida en el conjunto de exportaciones desde el año 2000 son el sector del automóvil, las manufacturas de consumo y los bienes de equipo. Todo ello lo podemos ver resumido en la siguiente tabla.

Todo ello podemos verlo resumido en la tabla 1, donde se puede apreciar con claridad los principales sectores que conforman la exportación española y la diferencia del peso de cada uno de los sectores en el total de las exportaciones respecto cuando comenzó el siglo XXI en el año 2000 al año 2013:

**Tabla 1. Principales sectores exportadores**

<b>Sectores exportadores</b>		
	2000	2013
<b>Bienes de equipo</b>	21,8%	20,7%
<b>Sector Alimenticio</b>	13,7%	15,2%
<b>Sector del automóvil</b>	21,8%	14,3%
<b>Productos químicos</b>	10,4%	14,2%
<b>Manufacturas no químicas</b>	11,2%	10,8%
<b>Manufacturas de consumo</b>	10,2%	8,8%
<b>Productos energéticos</b>	3,7%	6,9%
<b>Otras mercancías</b>	1,7%	5,0%
<b>Materias primas</b>	2,0%	2,6%
<b>Bienes de consumo</b>	3,5%	1,5%

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Elaboración propia

Considero igualmente importante conocer los principales países con los que España ha comercializado sus productos desde que entramos en un nuevo siglo, inmersa en un periodo de apertura económica. La tabla 2 presenta los principales destinos de las exportaciones españolas y los cambios que ha habido respecto a la cantidad de productos exportados para cada una de estas zonas geográficas desde el 2000 hasta el 2013:

**Tabla 2. Destinos principales de la exportación española**

<b>Destinos de la exportación europea</b>		
	2000	2013
<b>Unión Europea</b>	73,4%	62,6
<b>Resto de</b>	4,8%	5,7%
<b>América del</b>	5,3%	4,2%
<b>América</b>	5,7%	6,4%
<b>Asia</b>	5,8%	8,9%
<b>África</b>	3,3%	7,0%
<b>Oceanía</b>	0,4%	1,2%
<b>No</b>	1,3%	4,0%
<b>determinado</b>		

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Elaboración propia

En esta tabla se puede deducir fácilmente que España destina la mayor parte de sus exportaciones a países europeos, entre los cuales existe una gran diferencia respecto a los que pertenecen a la Unión Europea que recibieron el 62,6% de los productos que exportados por España en 2013, y los que no, que representaron sólo un 5,7% de la exportación total. Dentro de los países pertenecientes a la zona euro, destaca Francia como nuestro principal cliente, por delante de Alemania, Portugal e Italia.

No obstante, aunque la Unión Europea es sin duda el destino por excelencia de las exportaciones españolas por razones previamente mencionadas, su participación en el volumen total de la exportaciones españoles se ha reducido en un 10,8% desde que comenzó el siglo XXI a favor de un aumento en las compras de otras economías emergentes como Asia con un aumento del 3,1%, seguido de África con un 3,7% y países latinoamericanos con un 0,7%. (CEOE, 2014). Así, vemos que la tendencia de las exportaciones ha ido cambiando, adaptándose al proceso de globalización.

### **3.2. Importaciones en la economía española**

Según datos del Instituto de Comercio Exterior, desde el comienzo del siglo XXI, la base importadora ha experimentado un continuo crecimiento, exceptuando las caídas registradas en 2009 y 2012.

Ya en 2011 aumentó moderadamente el número de empresas importadoras, particularmente las grandes empresas que comercian con la UE. Dos años después, en 2013, se registró un número de 210.369 empresas importadoras, que superaba los niveles existentes previos a la crisis, y fue a partir de este año cuando la demanda interna privada comenzaba a revelar signos de recuperación.

Las empresas españolas tienen una elevada dependencia de la tecnología extranjera, dependencia energética y de materias primas frente al exterior, por lo que tienen una probabilidad mayor de importar solo materias primas en comparación con otras empresas en el ámbito de la UE, como las alemanas. En cambio, resulta mucho menos probable que las importaciones se basen en bienes intermedios personalizados relacionados con etapas del proceso productivo que generalmente aportan un valor añadido mayor (Martín Machuca y Rodríguez Llorens, 2014),

Sin embargo, el tejido industrial español se caracteriza por una alta dependencia de las importaciones de productos intermedios. De hecho, entre los principales sectores exportadores mencionados como el sector del automóvil o el sector químico, utilizan numerosos productos intermedios que son importados constantemente. Por otra parte, la mejora de la renta per cápita en los últimos años está dando lugar al impulso de la demanda de productos de una calidad superior y contenido tecnológico que no se producen en el interior de nuestro país como, por ejemplo, automóviles de una gama más alta. Todo ello justifica la reducida elasticidad-precio de las importaciones, lo que supone que el incremento de los precios de las importaciones no tengan un gran impacto sobre el volumen de las mismas. Cabe decir que, según estudios del Banco de España, las empresas que cuentan con capital extranjero son más propensas a importar que las empresas nacionales.

El comportamiento del déficit comercial está relacionado con elevada elasticidad respecto al PIB. Dicha elasticidad es una consecuencia de las características del modelo productivo e instituciones de la economía española como la dependencia e ineficiencia energética y la especialización productiva. Esto quiere decir que en España hay una escasez de productos de contenido tecnológico alto en los mercados destaca la pequeña dimensión media de las empresas españolas y la competencia insuficiente. Todos estos factores condicionan la competitividad de las empresas y el comportamiento que sigue la balanza comercial (De Espínola, 2011).

Por otra parte, la incorporación de los mercados mundiales de las economías asiáticas y de los nuevos miembros de la UE, especializados en productos de tecnología, ha aumentado las presiones competitivas a las que las empresas españolas deben enfrentarse, viendo limitada de esta manera la ventaja en niveles de costes y precios que tradicionalmente ha presentado la economía española frente a los países desarrollados. (García et al., 2009).

Algunos análisis revelan la posibilidad de que, en determinados sectores, haya un efecto de sustitución de los productos importados por otros nacionales por su mayor competitividad en cuanto al precio de los mismos (BBVA, 2013). Este efecto

sustitución podría suponer una demanda elástica de las importaciones y explicar el 42% de la caída sufrida por las importaciones entre periodo 2008-2012.

En relación con las importaciones reales de servicios, lo más destacable es la sensibilidad menor que existe a largo plazo tanto a la demanda como a la competitividad-precio, no obstante, no existen muchos estudios sobre ello dado que la economía española importa un número mucho mayor de bienes respecto de los servicios, por lo que me centraré en las importaciones de mercancías (García et al., 2009).

En la tabla 3 se puede observar la evolución que han experimentado las importaciones desde comienzos del siglo XXI hasta el 2013, su valoración en millones de euros y la representación de las mismas en el PIB:

**Tabla 3. Evolución de las importaciones de mercancías**

<b>Importaciones de mercancías</b>		
	<b>millones de euros</b>	<b>% del</b>
<b>2000</b>	169.059	26,84%
<b>2001</b>	172.677	25,38%
<b>2002</b>	174.603	23,94%
<b>2003</b>	184.408	23,55%
<b>2004</b>	207.678	24,69%
<b>2005</b>	232.124	25,53%
<b>2006</b>	261.784	26,56%
<b>2007</b>	284.058	26,97%
<b>2008</b>	286.105	26,30%
<b>2009</b>	210.222	<b>20,08%</b>
<b>2010</b>	246.674	23,59%
<b>2011</b>	270.550	25,86%
<b>2012</b>	262.561	25,52%
<b>2013</b>	<b>255.163</b>	<b>24,94%</b>

Fuente: Datosmacro.com. Elaboración propia

De los datos presentados en la tabla se percibe que las importaciones han ido aumentando desde el año 2000, alcanzando la cima entre 2007 y 2008 cuando el

impacto de la crisis económica era más fuerte. El descenso repentino de las importaciones de un 6,89% entre 2008 y 2009 se ve justificado por la reducción de la demanda nacional debida a las caídas acumuladas del consumo privado, la inversión de equipo y la inversión en construcción. El valor de las importaciones en 2009 disminuyó en más de 70.000 millones de euros y alcanzó la cifra más baja desde 1996, constituyendo un 20,08% del PIB alcanzando.

Como vemos en la tabla, en 2013 las importaciones representaron un 24,94% del PIB, un 2,82% menos respecto al año anterior, valoradas en 255.163 millones de euros. A pesar de que hemos visto que en 2013 hubo un aumento de las exportaciones españolas, la Balanza comercial presentaba un déficit debido a que las importaciones seguían siendo aún mayores.

Respecto a los lugares de origen de las importaciones españolas, los bienes adquiridos de la zona euro son de una gama más alta que aquellos bienes procedentes de otras partes del mundo, principalmente porque la proporción de materias primas es mayor, destacando la importación de petróleo. En el ámbito extracomunitario, existe una demanda relativamente inelástica ante cambios de los precios relativos, derivada de la gran dependencia que tiene la economía española por los productos energéticos debido a la dificultad de sustituir dichas fuentes de energía por otras alternativas en el corto plazo. No obstante, las importaciones que tienen su origen en la zona euro muestran una sensibilidad moderada a los precios a causa de los abundantes productos elaborados intermedios fundamentales para la producción industrial.

En el gráfico 5 se puede apreciar las importaciones totales realizadas en 2013 según el país de origen:

**Gráfico 5. Importaciones totales en 2013 según su país de origen**



Fuente: Datosmacro. Elaboración propia

En el gráfico vemos como el mayor volumen de importaciones de 2013 tuvo su origen en los principales socios comerciales europeos de España, Alemania (12,22%), Francia (11,78%), Italia (6,29%) y Reino Unido (4,10%), que junto a las importaciones procedentes de China (5,71%) superaban el 40% del volumen total de importaciones españolas (Datosmacro, 2015)

### **3.3. La competitividad de la economía española en el marco europeo**

La apertura de la economía y la globalización da lugar a la necesidad inevitable de evaluar la necesidad de la economía para competir en mercados cada vez más abiertos e integrado. La competitividad constituye uno de los términos más estudiados por analistas e investigadores debido a que la evolución de la competitividad de una economía nacional es fundamental para que pueda crecer en el medio y largo plazo. En los últimos años, el progreso técnico y la globalización de las relaciones económica han llevado a la competitividad a ser el centro del debate económico de la estrategia de política económica implementada por la mayoría de economías de mercado. Sin embargo, cabe subrayar que no existe un consenso general acerca del concepto de

competitividad, de los factores absolutos que la determinan, ni de la manera exacta en que debe medirse su evolución.

En el caso de España, su participación en la UEM ha supuesto la pérdida de mecanismos de ajuste tradicionales ante perturbaciones procedentes del exterior por lo que se ha otorgado una mayor relevancia a los aspectos estructurales de la economía que determinan su capacidad de crecimiento, creación de empleo y generación de rentas en un entorno de elevada exposición a los mercados internacionales. De hecho, sólo se puede alcanzar un crecimiento sostenido de la economía si existen estructuras económicas apropiadas que favorezcan la eficiencia de los procesos económicos, la competitividad de las empresas y su capacidad productiva.

De acuerdo con la versión más tradicional, la competitividad de una economía se vincula a sus resultados comerciales, definiéndose como la capacidad para mantener o incrementar de manera sostenida su presencia en los mercados mundiales y en su propio mercado interno. Entonces, podemos valorar a grandes rasgos la posición competitiva de la economía española a partir de su comportamiento en los mercados internacionales. Entre los indicadores existentes para evaluar este comportamiento, destacan las cuotas de exportación y la penetración de las importaciones en el mercado interior (Banco de España, 2005).

Así, podemos decir que la competitividad incrementa en gran medida las oportunidades de crecer como unidad económica, ganando cuota de participación de las exportaciones en los mercados extranjeros al mismo tiempo que conservan la cuota de participación de la producción interna en el mercado interno español. A medida que las empresas españolas son más competitivas en los mercados exteriores, son capaces de aprovechar el incremento de la demanda derivada del crecimiento del propio mercado nacional y pueden exportar más. Por el contrario, una debilidad pronunciada en términos de exportaciones supone una progresiva pérdida de la cuota de mercado nacional y un mayor número de importaciones (De Espínola, 2011).

No obstante, mas allá de los resultados comerciales, el comportamiento competitivo de una economía se refleja en el nivel que alcanza de eficiencia productiva y bienestar de su población. En este contexto, la variable que permite evaluar la competitividad es

el PIB per cápita. El crecimiento de la renta per cápita en España en comparación con el promedio de la UE se basa esencialmente en el proceso de creación de empleo, aunque, por el contrario, la productividad aparente del trabajo ha presentado un ritmo de avance moderado, e incluso inferior, respecto a los que se han observado en el promedio de la UE. En todo caso, es preciso mencionar que la productividad aparente constituye una medida imperfecta de la eficiencia productiva, especialmente en la economía española, donde se han implementado reformas estructurales importantes del mercado laboral (Ortega y Peñalosa, 2012).

La capacidad de ofrecer los mismos productos a precios más competitivos es un factor fundamental y tradicional del comercio. En el caso de España, la desviación en los precios limita la capacidad de vender de las empresas mientras que aumentan las compras que realizamos al exterior (Gracia y Serrano Sanz, 2003). En una primera aproximación, los índices elaborados con precios de consumo pueden no ser muy apropiados, ya que recogen precios de bienes y servicios no comerciables. Por tanto, parece más correcto atender a la evolución de los índices construidos con precios industriales o con precios de exportación, que incorporan exclusivamente precios de productos sujetos al comercio internacional.

Por otro lado, en un contexto de unión monetaria con los principales países competidores, como el de España, las empresas de los países de menor tamaño apenas tienen capacidad para influir en la determinación de los precios internacionales y tienden a modular los márgenes de exportación con la finalidad de fijar los precios de los productos industriales en línea con los principales países competidores, evitando de esta manera un deterioro de las cuotas de exportación y una excesiva penetración de las importaciones. De esta forma, para analizar si existen diferencias respecto a los costes que soporta una economía en comparación con sus competidores, el análisis de los indicadores utilizados para evaluar la competitividad elaborados con precios finales debe complementarse con aquellos elaborados con costes laborales unitarios (Banco de España, 2005)

Entonces, si los precios relativos son un determinante decisivo tanto en las exportaciones, el dinamismo de los mercados a donde éstas son destinadas es un factor importante a tener en cuenta. El hecho de estar presente en mercados de expansión

otorga garantías y el grado de flexibilidad para penetrar nuevos mercados supone una defensa en caso de afrontar situaciones cíclicas adversas (Serrano Sanz, 2005).

La política de la defensa de la competencia de las Comunidades Europeas garantiza el correcto funcionamiento de los principios del libre mercado combatiendo todas aquellas prácticas que limitan la competencia entre los consumidores y los agentes productivos, con la finalidad de que tanto consumidores y empresarios, como los propios gobiernos tengan confianza en el sistema (Berumen y Arriaza, 2006).

Atendiendo al ámbito microeconómico, en una época de recesión es de gran importancia la internacionalización como estrategia empresarial. Sin embargo, la necesidad de muchas empresas españolas de salir al exterior a causa de la recesión como reacción a la disminución de la demanda interna, propició que no siguieran una adecuada planificación y fracasaran, puesto que concibieron la internacionalización en términos coyunturales y no estratégicos. No obstante, actualmente España cuenta con multitud de empresas multinacionales de primer nivel en una gran diversidad de sectores. De hecho las exportaciones españolas son las que más han crecido en la zona euro desde el inicio de la crisis y su cuota de mercado se ha mantenido estable en los mercados mundiales.

Es irrefutable que las empresas más internacionalizadas cuentan con importantes ventajas sobre aquellas que no lo están, y benefician tanto a sus accionistas y trabajadores como al país en conjunto en el que se establecen aumentando la competitividad. Esto se debe principalmente a que las empresas internacionalizadas normalmente tienen un mayor tamaño que les permite crear más empleo atrayendo a los trabajadores más cualificados, producir una mayor cantidad de bienes y servicios aprovechando economías de escala y realizar inversiones mayores. Además, gracias a la mayor capacidad financiera, estas empresas dedican más recursos al I+D y les permite ser más innovadores en mercados muy competitivos. Es esta mentalidad global la que les facilita adaptarse a nuevos entornos (Arahuetes y Steinberg, 2013).

#### **4. LA INVERSIÓN EXTRANJERA**

La economía española ha presentado de forma persistente déficit exterior que generalmente se ha relacionado con un grado menor de desarrollo que nuestros principales socios comerciales. Por un lado, esta situación supone para otros países mayores oportunidades de inversión en España debido a una probabilidad más alta de que esos proyectos de inversión sean rentables. Sin embargo, ese déficit exterior muestra la incapacidad de la economía española para dotarse de estabilidad económica, perdiendo así competitividad, y debe ser corregido con devaluaciones de la moneda como mecanismo para restablecer el equilibrio de forma transitoria.

A pesar de la inestabilidad económica, España presenta uno de los mercados domésticos más atractivos para invertir, con 46 millones de consumidores potenciales y con más de 60 millones de turistas que visitan el país al año. Respecto al volumen de PIB, España es la 5ª mayor economía en la UE y la 13ª en todo el mundo e incluso, en términos de poder adquisitivo, tiene una renta per cápita muy superior a la de otras economías que se encuentran por delante en el ranking. Dicho esto, podemos decir que España supone un mercado mayor que muchas otras economías emergentes más dinámicas y que están más consolidadas.

El atractivo de España para inversores extranjeros no solo se deriva de su mercado interno, sino también de las facilidades de operar con terceros mercados. En este sentido, España proporciona numerosas oportunidades de inversión a empresas extranjeras en sectores y actividades de alto valor añadido atractivas por su fuerte potencial de crecimiento y el elevado perfil internacional de la economía española por su pertenencia a la UE, posibilidad de un acceso privilegiado a toda la zona mediterránea, el norte de África, y unión a América Latina por profundos lazos económicos, históricos, lingüísticos y culturales. (ICEX, 2015)

El sector empresarial español está muy desarrollado e internacionalizado. Es más, muchas empresas españolas son conocidas a nivel mundial y tienen presencia en los cinco continentes. Ante la situación de crisis, las empresas que llevaron a cabo una actividad internacional sólida, con la apropiada diversificación de riesgos, han podido aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento y consolidación de inversiones en el

extranjero. Para ello es necesario un estricto análisis de los diversos riesgos, como aquellos políticos, comerciales y legales, dada la diversa legislación de un país a otro, además de una eficiente estructuración financiera. En mi opinión, el asesoramiento local del mercado en el que la empresa pretende adentrarse es esencial para conseguir el éxito en dicho mercado.

A pesar que el 2013 auguraba un cambio de tendencia positivo hacia la recuperación definitiva de la inversión extranjera en participaciones en capital, durante la primera mitad del año 2014 esta tendencia positiva se ha frenado drásticamente y la inversión extranjera productiva en España valorada en 4.431 millones de euros, generadora de rentas y empleo, ha seguido la misma tendencia decreciente que la UE-28,

Por su parte, la inversión total española en el extranjero ascendió a 6.633 millones de euros con una caída del -39,8%, debido primordialmente al desplome de la inversión por las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE), con una tasa interanual negativa mayor al -90%. Sin embargo, la inversión de las empresas españolas relacionada con la internacionalización, es decir las que no son ETVE, alcanzó los 6.217 millones de euros, equivalente al 93% del total, evolucionando de forma más positiva.

En este momento nos encontramos ante una situación generalizada de incertidumbre geopolítica, especialmente en el este de Ucrania, la península de Corea y el Medio Oriente y de un crecimiento económico mundial lento que, como consecuencia, está generando aversión al riesgo por parte de los inversores que afectan directamente a las inversiones extranjeras. Son los diversos factores de incertidumbre los que están desalentando la inversión de las empresas multinacionales incluyendo, entre otros, los temores que existen respecto a la estabilidad financiera de los mercados emergentes.

Según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) los sectores que han recibido mayor volumen de inversión extranjera durante los primeros seis meses del 2014 son las inversiones inmobiliarias (8845 millones de euros), un sector que ha recibido un creciente flujo de inversión especialmente en los últimos tres años; actividades Financieras y de Seguros (683 millones de euros); la industria

manufacturera (681 millones de euros), el sector de información y Comunicaciones (599 millones de euros), el comercio al por mayor menor (528 millones de euros) y, por último, el sector de la Construcción (287 millones de euros) que ha tenido un comportamiento irregular en los últimos 3 años.

En cuanto a los sectores económicos de las empresas extranjeras en las que España realiza sus inversiones, casi un 77% del primer semestre de 2014 se ha concentrado en el sector Financiero de Seguros que recibió 2.660 millones de euros y las industrias extractivas con 2.108 millones de euros, con un 42,8% y un 33,9% respectivamente. Otros sectores a destacar son el Comercio Minorista con un 7% y Mayorista y la industria manufacturera con un 6%. Cabe decir que durante este periodo se observó un fuerte retroceso de las inversiones realizadas en el exterior por parte de las sociedades en cartera o holdings, al contrario que las Empresas de Servicios financieros y Seguros y las Industrias Extractivas, que han sido las sociedades más activas y principales emisoras de inversión en el exterior (Ministerio de Economía y Competitividad, 2014).

#### **4.1 Especial influencia de la Inversión extranjera directa**

Desde principios del siglo XX el crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) ha sido exponencial. La IED consiste en la “inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica en un país extranjero”. Las inversiones del país receptor pueden realizarse a través de la creación de plantas productivas o la participación en otras empresas previamente establecidas, con la finalidad de conformar una filiar de la compañía inversora. (Garay, 2015). Así, se trata de que el inversionista extranjero obtenga el control de gestión duradero de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista. Por tanto, la IED tienen como objetivo que el inversionista extranjero genere un interés duradero y con fines económicos empresariales a largo plazo en el país receptor.

Se considera que la IED es promovedor del desarrollo debido a que es favorable a la creación de empleo, incrementación del ahorro y captación de divisas, estimulación de la competencia, incentivo de la transferencia de nuevas tecnologías y *know-how* e impulso de las exportaciones en un ambiente productivo y competitivo (Secretaría de Economía, 2015). Así, parece existir consenso en que la entrada de IED es buena para el

crecimiento de un país y sus efectos son beneficiosos para la economía y, además, en términos fiscales, ayuda a la sostenibilidad de las cuentas públicas.

El reto más importante para España en el campo de las inversiones internacionales es mantenerse como un destino atractivo para las empresas extranjeras que desean invertir en un creciente contexto competitivo.

Es cierto, sin embargo, que la IED no necesariamente crea tejido productivo o empleo, es más, es muy posible que la IED pueda generar una pérdida de empleos nacionales como consecuencia de las deslocalizaciones. Cabe decir que, a veces, abrirse al comercio internacional y deslocalizar una parte de la producción es absolutamente necesario para que la empresa no desaparezca. No obstante, estos puestos de trabajo pueden compensarse por otros distintos que se crean a raíz del incremento de las ventas de la empresa que expande su campo de actuación a nuevos mercados extranjeros, siguiendo así un modelo de multi-localización en lugar de deslocalización (Arahuetes y Steinberg, 2013).

Hoy en día, los principales agentes de IED son las empresas transnacionales a través de fusiones y adquisiciones transfronterizas que constituyen el 88% del volumen total de la IED, principalmente fusiones de empresas grandes cuyo resultado supone una concentración cada vez mayor. Los motivos más comunes que incentivan a estas empresas a invertir en otros países son, entre otros, obtener recursos naturales y mano de obra a un bajo coste y la posibilidad de tener acceso a mercados con perspectivas de crecimiento. Es decir, la razón última para realizar inversiones en el extranjero es, como es lógico, aumentar los beneficios de la empresa (Garay, 2015). Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), España se encuentra entre los 10 países del mundo que reciben una mayor IED.

En la tabla 4 se puede ver la evolución que ha tenido tanto la inversión directa que ha recibido España, como las inversiones directas que ha realizado España en el exterior en el periodo 2000-2013 y su representación en el PIB:

**Tabla 4. Evolución de la inversión directa en España y en el exterior**

	Inversiones directas de España en el exterior		Inversiones directas en España	
	Millones de euros	% del PIB	Millones de euros	% del PIB
2000	63.184.68	10,0%	42.954.817	6,8%
2001	36.996.69	5,4%	31.746.370	4,7%
2002	34.761.03	4,8%	41.675.940	5,7%
2003	25.444.64	3,2%	22.876.781	2,9%
2004	48.750.09	5,8%	19.941.386	2,4%
2005	33.635.91	3,7%	20.119.229	2,2%
2006	83.100.37	8,4%	24.553.840	2,5%
2007	100.135.1	9,5%	46.954.023	4,5%
2008	51.007.57	4,7%	52.560.864	4,8%
2009	9.408.524	0,9%	7.491.117	0,7%
2010	28.573.77	2,7%	30.105.540	2,9%
2011	26.312.58	2,5%	19.290.356	1,8%
2012	<b>-3.175.389</b>	<b>-0,3%</b>	21.055.379	2,0%
2013	17.175.47	1,7%	29.486.538	2,9%

Fuente: Banco de España. Elaboración propia

Las inversiones directas de España en el exterior en 2013 alcanzaron un valor de 17.175.474 millones de euros, dato que contrasta en gran medida con una desinversión de más de 3 millones de euros realizadas el año anterior.

Podemos apreciar que en 2013 flujos de inversiones que salieron de España fueron inferiores a las entradas del exterior en España en concepto de inversiones directas que alcanzaron la cantidad de 29.486 millones de euros, que supone un incremento del 40% respecto al año anterior. Estas entradas proceden en un 90% de los países de la OCDE, a pesar de que a principios de siglo suponían casi la totalidad de la entrada de capitales en España. Esta reducción de debe esencialmente a la inversión directa realizada por los

países latinoamericanos, acompañada del incremento significativo de los flujos de inversiones de Asia y Oceanía en los últimos años.

Por otro lado, desde principios de siglo, la distribución geográfica de las inversiones directas de España en el exterior han sufrido modificaciones y, además están más diversificadas que los flujos de entrada. La inversión directa hacia constituyendo un 66,5% aquellas realizadas hacia países de la UE. La participación de América latina, por su parte, aunque sigue siendo clave para los intereses españoles, se ha reducido en un 30% desde el año 2000, mientras que otras regiones como Asia y Oceanía han incrementado su ponderación (CEOE, 2014).

Podemos decir que nuestro país ha tenido una evolución muy positiva en cuanto a la IED recibida, con un crecimiento por encima de la media europea que ha hecho que se situara en 2013 entre las primeras 20 economías receptoras (Ministerio de Economía y Competitividad, 2014). No obstante, como advirtió la UNCTAD “ los flujos de IED mundiales podrían verse afectados por factores como el estado de la economía de la UE, seguido de factores políticos, el aumento del proteccionismo comercial y las preocupaciones por la crisis de la deuda soberana”.

## **5. EL SECTOR EXTERIOR COMO PALANCA DE RECUPERACIÓN ECONÓMICA**

Es indudable que el sector exterior es el motor que ha impulsado la economía española hacia la recuperación en los últimos años, una recuperación que parece cada vez más asentada y factible. Su contribución durante la recesión ha sido muy positiva y fundamental para evitar una crisis mucho más dura y para poder reconducir la economía española hacia tasas positivas de crecimiento. No obstante, esta incipiente recuperación sólo podrá ser real y tangible si las empresas continúan con estrategias internacionales imprescindibles en un entorno globalizado como en el que vivimos.

A finales del 2014 el FMI detectaba un crecimiento económico de España, aunque con alertado de un deterioro de la zona euro, particularmente de nuestros principales socios comerciales, y es que la negativa coyuntura económica de grandes potencias de la Eurozona como Francia, Alemania e Italia, afecta negativamente a las exportaciones (Hernández, 2014).

Otro factor positivo importante para el crecimiento lo constituyen las medidas anunciadas por el BCE que tienen como consecuencia una depreciación del euro y una reducción de los tipos de interés libres de riesgo. Por un lado, la depreciación del euro produce un efecto positivo en las exportaciones y permite que estas se mantengan aunque el entorno europeo que nos rodea tenga un menor crecimiento. Por otro lado, la reducción de los tipos libres de riesgo supondrá un menor coste de financiación para las empresas.

La coyuntura actual evidencia que, desde el punto de vista del consumo, la creciente mejora de la demanda interna se debe en gran parte al crecimiento de las compras al exterior de manufacturas de consumo que supone un 14.7% y al aumento del 21% en las importaciones del sector de automoción. Al contrario, la ralentización de las exportaciones se debe a varios factores macro y microeconómicos. Respecto al ámbito macroeconómico, el euro tuvo una tendencia alcista en los primeros meses del año 2014, ante lo que las empresas españolas han debido hacer importantes ajustes en relación con sus precios y costes. Estos ajustes, como es evidente, tienen límites que no fueron suficientes para paliar el efecto que generaba un euro fuerte y generaron una

pérdida considerable de la competitividad. Sin embargo unos meses después, en junio del 2014, el Banco de España afirmaba que

*“La actividad económica mundial se mantiene en una senda de recuperación gradual, aunque el ritmo de crecimiento se moderó ligeramente en el primer trimestre de 2014 como resultado de factores transitorios (...) A medida que vayan desapareciendo los efectos adversos de dichos factores, la actividad económica debería, en adelante, cobrar impulso, respaldada tanto por las economías avanzadas como por las economías emergentes. No obstante, las tendencias subyacentes continúan sugiriendo un cambio en la dinámica de crecimiento a favor de las economías avanzadas, mientras que la recuperación económica mundial sigue siendo débil en general”.*

Según estudios recientes, se espera que España continúe creciendo por encima de la UEM gracias en gran parte a una política monetaria más expansiva y una reforma fiscal que impulsará la demanda externa. No obstante, la incertidumbre y desequilibrios son todavía elevados por lo que se necesitan reformas para que la economía española pueda crecer de forma efectiva. El deterioro observado en los últimos meses en el crecimiento del PIB de algunos países europeos junto a la gran incertidumbre respecto a los mercados financieros, inclinan a la baja las perspectivas para los próximos meses. En todo caso se espera que el PIB español aumente hasta un 2% este año, por lo que continuaría significativamente por encima de la eurozona.

Dicho esto, hay que tener en cuenta que la economía española se enfrenta a retos de gran envergadura puesto que, como ya he mencionado anteriormente, la economía española depende de manera significativamente del crecimiento y la financiación externa y un entorno más volátil podría perjudicarla. Por ello, la falta de aceleración de la economía europea es motivo de preocupación en un entorno de estancamiento de precios, aunque esta falta de tracción en la UEM no está influyendo aún en el crecimiento progresivo de las exportaciones gracias a la diversificación geográfica, reformas implementadas para incrementar la competitividad de las empresas españolas y la inversión en sectores clave.

Está claro que el crecimiento de la eurozona sería muy beneficioso para una recuperación económica de España en el corto plazo, aunque lo que verdaderamente podría marcar la diferencia a largo plazo es la creación de empleo. Con este propósito, la estrategia de Activación para el Empleo 2014-2016 parece que tendrá efectos muy positivos modernizando los Servicios Públicos de empleo e impulsando las políticas de empleo. Entre otros objetivos, esta iniciativa pretende mejorar la empleabilidad y formación de los jóvenes, parados de larga duración, mayores de 55 años e impulsar el emprendimiento.

Se espera que el crecimiento global alcance el 3,7% este año gracias en mayor medida al apoyo de las políticas de demanda. Sin embargo, se prevé que la recuperación en la eurozona será más lenta de lo previsto debido al estancamiento del PIB, moderación de precios y el impacto que ha provocado la crisis entre Ucrania y Rusia en las economías de sus principales socios comerciales. Asimismo, las diferencias en las medidas tomadas por las autoridades nacionales dificultan la gobernanza de la zona euro. En resumen, existen buenas expectativas en las que se espera que la economía española siga creciendo a un ritmo adecuado para concluir el ejercicio económico 2015 con una expansión en torno al 1,3% acompañada de una aceleración moderada de la economía global que amplíe la base exportadora (BBVA, 2014).

## 6. CONCLUSIONES

Desde que comenzó el siglo XXI, España ha presentado una economía ampliamente abierta al exterior, consolidada principalmente con la integración de España en la Unión Económica y Monetaria y el consecuente establecimiento de una nueva moneda común, el euro.

El establecimiento del euro y la creciente integración económica y financiera han favorecido las relaciones comerciales con los Estados pertenecientes a la Unión Europea, que constituyen los principales socios comerciales de España en actividades tanto de exportación como de importación. Este área es además el primer inversor exterior y principal destino de nuestros flujos de inversión directa, superando incluso a Latinoamérica.

El marco institucional vigente de la UEM, que guía las decisiones de la economía española, responde al propósito de progresar en la constitución de un área económica integrada donde basada en los principios de competencia, libre mercado y estabilidad macroeconómica. En general, la pertenencia a la UEM limita considerablemente la capacidad que tienen las autoridades nacionales para utilizar procedimientos administrativos o regulatorios y políticas de demanda con el fin de solventar dificultades ocasionales que puedan sufrir los agentes económicos durante periodos determinados. Por tanto, para seguir un camino exitoso para España, dada su pertenencia a la UEM, se necesita la ayuda de mecanismos que impulsen la competitividad a medio plazo y permitir realizar ajustes eficaces ante problemas económicos adversos, ante la imposibilidad de devaluar la moneda para mejorar su posición competitiva.

La economía española se encuentra aún en una atapa de recesión en la que se están implementando diversas políticas económicas y estructurales para la recuperación con el objetivo primordial de reducir el déficit por cuenta corriente, donde el sector exterior juega un papel fundamental. Esto es así porque la evolución de algunas variables básicas como los mercados exteriores o los precios de exportación son factores clave para la toma de decisiones adoptadas relevantes para el progreso de la economía española. En un mundo globalizado como en el que vivimos, tener un conocimiento

adecuado de las características y comportamiento de la economía mundial ha sido, especialmente desde principios del siglo XXI, cada vez más necesario y valorado para que sea posible tomar estas decisiones con el razonamiento adecuado.

La crisis de 2007 ha tenido un gran impacto a nivel mundial debido a sus complejas características y la intensidad de sus efectos, lo que ha dificultado enormemente su superación y, aunque actualmente podríamos decir que la crisis económica y financiera global está remitiendo dado el crecimiento sostenido y cada vez mayor la inversión productiva, en España la crisis no está superada y queda mucho trabajo por hacer. Aún así, se están implementando diversas políticas económicas y estructurales eficaces para alcanzar la recuperación con el objetivo de reducir el déficit por cuenta corriente y disminuir la necesidad de financiación.

Según Kofi Annan, ex secretario general de la ONU “Los principales perdedores de este mundo desigual de hoy en día no son aquellos que están expuestos a la globalización sino aquellos a los que se ha dejado fuera”. Y es que ciertamente las empresas más internacionalizadas son las más beneficiadas, es decir, aquellas que tienen mayor presencia en el exterior mediante la comercialización de sus productos en otros países tienen mayores oportunidades de crecimiento y obtención de beneficios que aquellas que no lo están.

Las ventajas que obtienen las empresas españolas por su participación en los mercados internacionales benefician a todo el país incrementando la competitividad. Así, es fundamental que las empresas sigan una estrategia internacional ya que solo podremos superar la crisis y alcanzar un crecimiento sostenido con una estructura económica que favorezca la competitividad y la capacidad productiva de las empresas españolas. Así, cuanto más competitivas sean éstas en los mercados exteriores, más ventajas obtendrán derivadas del aumento de la demanda interna por el crecimiento del propio mercado español.

El elevado déficit comercial que presentaba la economía española anteriormente ha mejorado gracias a un incremento de las exportaciones en los últimos años. Cabe decir que aunque parece que las exportaciones e importaciones están sufriendo una desaceleración en los últimos meses, estudios recientes muestran buenas expectativas

para el futuro de la economía española. No obstante, debemos tener siempre en cuenta que, recordando la etapa de retroceso que ha atravesado y sigue en parte atravesando España, es muy importante fortalecer el sector exterior y favorecer la salida al exterior de las empresas mediante la exportación.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

- Arahetes, A. y Steinberg, F (2013) *La internacionalización como palanca para salir de la crisis. Real instituto Elcano. En [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/economia+internacional/dt5-2013-arahetes-steinberg-internacionalizacion-espana-internationalisation-spain-crisis](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/economia+internacional/dt5-2013-arahetes-steinberg-internacionalizacion-espana-internationalisation-spain-crisis). [Acceso 8 de marzo de 2015]*
- Banco de España, Boletín económico 12/2014
- BBVA Research. Situación España. Cuarto trimestre 2013
- BBVA Research, Situación España. Cuarto Trimestre 2014
- Berumen, S. A y Arriaza, K. (2006), *Estructura económica de la Unión Europea*. Madrid: ESIC. p. 307
- Boletín de Inversiones Exteriores (2014), *Inversiones Exteriores Directas. Flujos Enero-Junio 2014*. Ministerio de Economía y Competitividad. Dirección General de Comercio Internacional de Inversiones
- Datosmacro.com (2015), Importaciones de Mercancías. En <http://www.datosmacro.com/comercio/importaciones/espana>. [Acceso 16 de marzo de 2015]
- De Espínola, J.R (2011), *Crisis y futuro de la economía española*. Universitas, S.A., Madrid.
- Caruana, J. (2009), *El angosto camino por delante*, Discurso del Director General del BPI con motivo de la Asamblea General Anual del Banco, celebrada en Basilea el 29 de junio de 2009. p. 1
- Feenstra, R.C. y Taylor, A.M (2001), *Comercio internacional. Trad. S. Iranzo. Barcelona: Reverté*.
- Garay, A. (2015), Observatorio de multinacionales en América Latina. En <http://omal.info/spip.php?article4822> [Acceso 17 de marzo 2015]
- García, C. et al. (2009), Una actualización de las funciones de exportación e importación de la economía española. Banco de España.
- Genaro Moya, M<sup>a</sup>.D. (2013) *El comportamiento del sector exterior y su contribución a la recuperación económica*
- Gracia, A.B y Serrano Sanz, J.M<sup>a</sup>. (2003), *El desequilibrio exterior a finales del siglo XX*, en Boletín Económico del ICE, núm. 2789.

- Hernández, A (2014) *Recuperación económica y sector exterior*, en Cinco Días.  
En  
[http://cincodias.com/cincodias/2014/11/07/economia/1415391014\\_723799.html](http://cincodias.com/cincodias/2014/11/07/economia/1415391014_723799.html);  
[Acceso 8 de marzo de 2015]
- Hernández Martín, A. et al. (2011) *Crisis económica a lo largo de la historia*.  
En  
[http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos\\_formacion/12\\_2011/05\\_11.pdf](http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/12_2011/05_11.pdf) [Acceso 9 de marzo de 2015]
- ICEX (2015), Economía atractiva. En  
<http://www.investinspain.org/invest/es/por-que-espana/economia-atractiva/index.html> [Acceso 18 de marzo de 2015]
- Confederación Española de Organizaciones empresariales, CEOE, (2014), *El sector Exterior 2000-2013*
- López Escudero, M. (2010), *El Derecho Internacional ante la crisis económica y financiera global de 2008*. En Martín y Pérez de Nanclares, J. (coord.), *Estados y organizaciones internacionales antes las nuevas crisis globales*. Madrid: Iustel. pp. 197-198
- Louis, J.V (2010), *La gobernanza de la zona euro frente a la crisis*. En Martín y Pérez de Nanclares, J. (coord.), *Estados y organizaciones internacionales antes las nuevas crisis globales*. Madrid: Iustel. pp. 265-268
- Martín Machuca, C. y Rodríguez Llorens, C. (2014), *Participación pymes y grandes empresas europeas en el comercio internacional de bienes*, en Boletín económico, Julio-Agosto 2014. Banco de España.
- Ortega, E. y Peñalosa, J., *La crisis económica española y retos para crecer en la UEM*, Banco de España, 2012.
- *Secretaría de Economía (2015)*, En <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa> [Acceso 19 de marzo de 2015]
- Serrano Sanz, J.M<sup>a</sup> (2005) *España y el comercio internacional. Problemas actuales* págs. 318-332
- Servicio de Estudios del Banco de España (2005), *El análisis de la Economía española*, Alianza Editorial, Madrid.