



**Las exportaciones de bienes y servicios han tenido un comportamiento excelente durante la crisis, especialmente a partir de 2010.**

# Balanza de pagos brillante

Quién lo iba a decir. La balanza de pagos por cuenta corriente y de capital española alcanzará el equilibrio en el año en curso. Las exportaciones de bienes y servicios han tenido un comportamiento excelente durante la crisis, especialmente a partir de 2010.

La gran cuestión que ese sorprendente comportamiento suscita es hasta qué punto el dinamismo de las ventas al exterior es o no “flor de un día”. O, por el contrario, ha sido en estos años de crisis cuando se ha desvelado en toda su extensión algo que subyacía en la economía española, pero a lo que no se le prestaba demasiada atención, dado el impulso excepcional que tenía la demanda interna durante la larga fase de expansión que concluye al inicio de la crisis. La respuesta la podemos encontrar en el trabajo<sup>1</sup> que ha dirigido el profesor Rafael Myro, y del que también son autores los profesores Elisa Álvarez, Carlos M. Fernández, Diego Rodríguez y Josefa Vega.

Más allá de análisis genéricos, la investigación aborda de forma detenida los principales aspectos de esa dinámica exportadora. Desde luego el estudio del “patrón exportador” en la historia reciente y el detalle de sus ventajas competitivas, aquellas que han permitido esa progresión en las ex-

portaciones hasta el fatídico año 2008, a pesar de la erosión de la competitividad en costes y precios. En un artículo en El País en 2009 el profesor Myro ya anticipó esta paradoja aparente, “la paradoja de la competitividad y productividad”.

De la investigación se deduce que la economía española dispone de una estructura sólida de exportación, con un gran potencial. Son una amplia batería de indicadores de competitividad particularizados en 23 sectores de bienes, entre ellos el peso que los mismos tiene en las exportaciones, las cuotas de mercado o la contribución a las exportaciones mundiales. El resultado es que, salvo en las manufacturas TIC, en cuero y calzado y otros productos minerales no metálicos, las ventajas de las exportaciones españolas son destacadas. Los alimentos, bebidas y tabaco, los medicamentos, la automoción, la química, la maquinaria mecánica y eléctrica son muy competitivos. En definitiva, es la mezcla de sectores tradicionales y nuevos, de alta y media-baja tecnología.

Igualmente es destacable el veredicto favorable acerca del grado de adecuación de nuestra estructura exportadora a la demanda mundial. Pero es en este punto en el que los au-

**EMILIO ONTIVEROS** es presidente de Afi y catedrático de Economía de la Empresa de la UAM.  
E-mail: eontiveros@afi.es

**RENTING UNICAJA**

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste de adquisición
- 2. Paga una sola cuota y no te llevas sorpresas
- 3. Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

tores subrayan la pérdida de oportunidades derivadas de la escasa presencia en algunas economías, fundamentalmente emergentes, de gran proyección reciente y futuro prometedor.

Una clave esencial en el análisis del potencial exportador es el tamaño de las empresas. Como era de esperar, son las grandes las que en todos los sectores tienen un mejor comportamiento. Son las que pueden llevar a cabo un mejor control de costes, mayores inversiones en innovación, mayor capacidad de diferenciación, sin que se distancien de sus principales competidores mundiales. Por el contrario, las empresas de pequeña y mediana dimensión lo tienen más difícil para llevar a cabo decisiones que permitan mejoras claras de la productividad, exigencia esencial para aumentar o ya

meramente sostener ese dinamismo exportador.

Novedad por el detalle analítico es la evaluación de la contribución del capital extranjero a la exportación. Esa aportación resulta significativa, pero no tan determinante como podría pensarse. En realidad, durante la crisis, las empresas de capital nacional no han tenido un peor comportamiento que las dominadas por el control extranjero.

No puedo concluir este comentario sin advertir al lector que es sólo una incitación a la lectura del trabajo. Merece la pena. No sólo para aquellos con responsabilidades empresariales, sino también y muy especialmente a los que han de concretar acciones públicas destinadas a la promoción exterior ::

<sup>1</sup> Rafael Myro (Director): "Fortalezas Competitivas y Sectores clave en la Exportación Española". Instituto de Estudios Económicos, 2013.

## RENTING UNICAJA

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Essee coche nuevo: gnta
- 2. Paga una sola cuota y no se lleva sorpresas
- 3. Libera el volante de cargas fiscales
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

