

amenaza el crecimiento

lastrar los resultados del PIB. Éstas crecieron entre enero y junio un 2,9%, tres veces más lento que en 2017, cuando registraron del euro son algunas causas, pero también hay factores internos que pueden poner en jaque el crecimiento de cara a 2018.

ro frente al yuan está provocando una desaceleración e incluso caída de bienes intermedios, especialmente en el sector automotriz. En España, por ejemplo, el superávit del sector del automóvil sufrió una caída del 24,5% hasta junio. Es decir, que las compras de automóviles y componentes a países del exterior crecieron por encima de lo que las compañías españolas lograron vender.

Un tercer factor, añade Cardoso, está en el aumento del precio de petróleo, que alcanzó a finales de mayo su máxi-

mo histórico desde noviembre de 2014. El encarecimiento del crudo incrementa los costes de transporte, que afectan a la competitividad de las empresas.

Pero esta incertidumbre no se ha dado exclusivamente en España, y sin embargo las exportaciones españolas se han ralentizado más que el comer-

De cara al tercer trimestre, los expertos apuntan a una mejora en la tendencia

cio internacional. El incremento de las ventas españolas al exterior hasta junio, del 2,9%, contrasta con el 4,2% de media en la zona euro y una subida del 4,1% en el conjunto de la UE. Esto se explica, según Fernández, porque se “partía de niveles muy elevados”. El incremento del 10% registrado en 2017 fue excepcional, mientras que el ritmo medio de crecimiento en la última década se sitúa en un 4,5%.

La desaceleración del primer semestre, añade Fernández, “ha sido muy repentina, muy generalizada por produc-

tos y mercados”. Uno de los problemas de España, respecto a otras economías, es que el 66,5% de su clientela está en la Unión Europea, lo que crea una elevada dependencia del buen comportamiento de la economía europea. De hecho, mientras que las ventas a muchos países europeos cayeron o registraron crecimientos

Las empresas piden que el Gobierno promueva reformas estructurales y medidas fiscales

muy moderados en junio, las ventas a otras economías de África, Asia o Sudamérica, con un menor peso absoluto, crecieron a doble dígito –ver gráfico–.

De cara al cierre de 2018, los expertos apuntan a una mejora en la tendencia exportadora. “Habrá una recuperación respecto al ritmo de la primera mitad del año. Puede que no sea a tasas tan altas como las de 2017, pero tampoco tan lentas como las que hemos observado a principios de año”, explica Fernández.

Cardoso coincide en que en

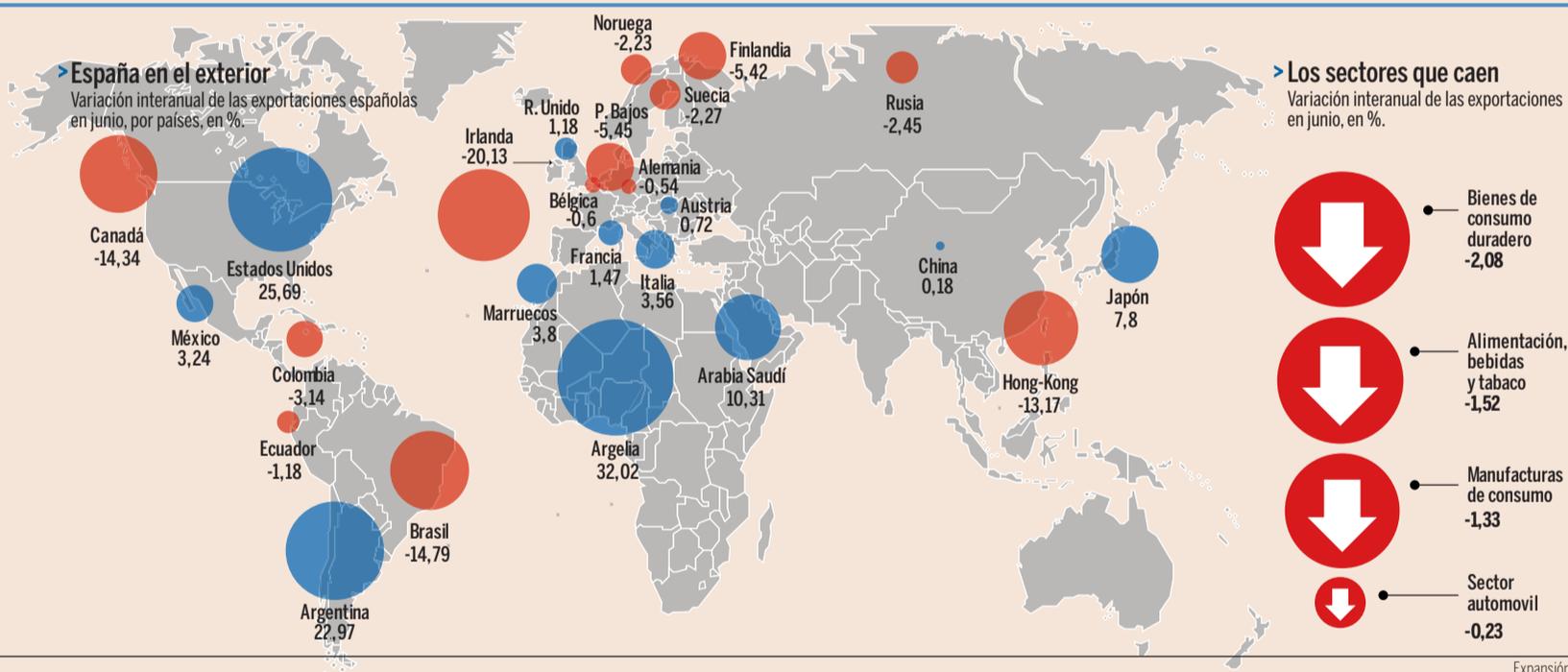
el tercer trimestre habrá una recuperación de las exportaciones, “con un crecimiento estimado anualizado del 4%”.

Medidas para crecer

El sector exterior presume de haber sacado a flote a la economía de la crisis, y de encadenar siete años de máximos históricos. Aunque no parece que 2018 vaya a romper con la dinámica, cabe preguntarse si seguirá tirando de la economía española como hasta ahora. Esta semana, los datos de comercio exterior de julio confirmarán la tendencia que sigue el sector.

Bonet reivindica reformas, algunas más complejas y duraderas, como aumentar el tamaño medio de las pymes o fomentar la innovación e investigación. Y otras coyunturales, como aumentar los viajes con delegaciones empresariales; o la cobertura de riesgos políticos. “Hay que cambiar la Ley de deuda externa que limita la concesión de crédito a países que están altamente endeudados. Otros países sí lo están haciendo”, explica Bonet. En fiscalidad internacional, reclama deducciones por gastos de filiales en el exterior. “Si una empresa tiene una filial en Almería es deducible, pero no en Malasia”, añade.

Mañana:
Los efectos de la
ralentización turística



nanciación de nuestra deuda y, previsiblemente, detraerá recursos financieros limitando la inversión y el consumo.

Otros dos factores exógenos a tener muy en cuenta son, por un lado, la deriva proteccionista impuesta por el presidente Trump, unida a una política de sanciones internacionales que se ha empezado a filtrar en la marcha del comercio internacional y, por otro, el débil crecimiento económico que describe la Unión Europea, a la postre nuestro principal mercado en el exterior.

El sector exterior ha sido desde 2010 el gran protagonista del crecimiento que ha experimentado la economía española y, dada nuestra situación interna, parece que es el más

adecuado para seguir ejerciendo en el futuro esta función de arrastre. Hemos conseguido en los últimos ocho años elevar las exportaciones de bienes y servicios en un 64%, hasta colocarlas en más de 400.000 millones de euros, nada menos que el 34% del PIB, cuando venía de representar un exiguo 23%. Además, España ha sido una de las pocas economías desarrolladas que han logrado mantener en los últimos años su cuota de mercado en el comercio internacional. El pasado ejercicio generamos el 1,8% de las exportaciones mundiales de mercancías y el 2,6% de las exportaciones mundiales de servicios. Se trata de logros altamente meritorios teniendo en cuenta el auge de las economías emergentes, y que debemos princi-

palmente al empuje de nuestras empresas.

¿Tenemos potencial para mantener esta pujanza en el futuro? Claramente sí. Pero dependerá de nuestra ambición como país para dotarnos de una política de Estado en materia de internacionalización, como proponemos desde el Club de Exportadores e Inversores Españoles. Ello requiere la puesta en marcha de diferentes medidas por parte de varios ministerios, no solo del responsable de comercio exterior.

Entre sus objetivos, debería figurar la adopción de políticas que permitan a las pymes ganar tamaño, pues está demostrado que es un factor fundamental para impulsar y consolidar la actividad internacional de las

empresas. Precisamos también de incentivos para aumentar la exportación regular. El año pasado, exportaron mercancías 162.000 empresas españolas, pero sólo el 31% lo hace de forma regular. Además, el 76% del total exportó menos de 50.000 euros, lo que constituye una cifra muy modesta.

Aparte de medidas para aumentar la oferta y la capacidad exportadora, es preciso mejorar las políticas específicas de promoción comercial. No se trata de cambiarlas, sino de hacerlas más eficientes. En el terreno de financiación de exportaciones, adoptando decisiones más agresivas en cuanto a coberturas de seguro de crédito en países emergentes (igual que hacen nuestros competidores), agili-

zando procedimientos o dotando adecuadamente al Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses, por ejemplo. También en el ámbito de la diplomacia comercial, potenciando nuestra red de embajadas y oficinas comerciales en África y Asia e incrementando los viajes de Estado de carácter comercial, en línea con lo que hacen otros países de la UE. Y en materia de promoción e información comercial, aumentando el presupuesto del ICEX hasta niveles pre-crisis.

En definitiva, si queremos mantener el crecimiento económico y reducir el desempleo, necesitamos potenciar la internacionalización de nuestras empresas.

Presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles