

**La inversión de la empresa
española en el exterior:
nuevos aspectos económicos,
políticos y sociales**

Debate de expertos

Seminarios y Jornadas 9/2005

En colaboración con el
Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)



Contenido

Presentación	
Vicente Palacio de Oteyza , Coordinador de Opex	5
Lista de participantes	6
Documento Opex	9
La inversión de la empresa española en el exterior: nuevos aspectos económicos, políticos y sociales, por Juan José Durán y Vicente Palacio	9
1 Inversión y desinversión de las empresas españolas en el exterior: sectores y estrategias	9
1.1 La empresa multinacional y la globalización: dinámicas de inversión y desinversión	9
1.2 Nuevos retos para la inversión exterior de la multinacional española	10
2 Las dimensiones social y política de la inversión y la relocalización de las empresas españolas en el exterior	14
2.1 La dimensión interna	14
2.2 La dimensión externa	16
Contenidos del debate	19
Primera sesión	19
Nicolás Sartorius , Presentador	19
José Montilla , Ministro de Industria, Turismo y Comercio	20
Juan Manuel Eguiagaray , Moderador	25
Juan José Durán , Introducción del Documento Opex	28
Ángel Martín Acebes , Presidente del ICEX, Patrocinador	32
Debate de expertos	33
Segunda sesión	53
Joaquín Estefanía , Moderador	53
Debate de expertos	55
Anexo	77

Uno de los debates económicos y políticos actualmente más en boga en España versa sobre un fenómeno de naturaleza global: el traslado de la producción de una empresa a otra (*outsourcing*) y de transferencia de trabajo a otro país (*offshoring*). Este flujo se da desde los países desarrollados hacia China, India, América Latina o países del Este de Europa, en busca de ventajas comparativas, de tipo fiscal, financiero o laboral. Se trata de procesos de relocalización que están afectando a la economía y a la empresa española en los sectores financiero, de telecomunicaciones, energía o textil.

Estos fenómenos tienen impacto directo sobre la proyección exterior de España, desde un doble punto de vista político y económico. Por ello, el Observatorio de Política Exterior Española (Opex) de la Fundación Alternativas¹, en colaboración con el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), dedicó a este tema un intenso Seminario sobre **la Inversión de la empresa española en el exterior: aspectos económicos, políticos y sociales**, cuyas sesiones tuvieron lugar en Madrid el día 18 de mayo de 2005.

El Seminario contó con destacados representantes de las empresas y la Administración, que, tras una intervención inaugural del Ministro de Industria, Turismo y Comercio, José Montilla Aguilera, debatieron el tema durante más de tres horas a lo largo de dos sesiones. Se exploraron los nuevos aspectos de la inversión y desinversión de las empresas españolas en países de interés estratégico para España, sus efectos económicos, sociales y políticos en los países receptores, las estrategias de comunicación social, y sobre todo, la interacción de nuestras empresas en el exterior con las estrategias de política exterior, económica e industrial del Gobierno.

Opex pretende promover el debate entre las empresas con proyección internacional, el mundo académico, la Administración y otros agentes sociales sobre las causas y los efectos del proceso de internacionalización de nuestras empresas. Y lo hace teniendo en cuenta que estos nuevos aspectos económicos, políticos y sociales deben abordarse desde una perspectiva integral en un marco político y social más amplio de lo que se ha hecho hasta ahora. Este Seminario significa para Opex la apertura de una línea de investigación y de actividades que tratarán sobre la contribución de nuestras empresas al fortalecimiento de la estabilidad, la democracia y la equidad social en algunos países y áreas clave para España.

Vicente Palacio de Oteyza

Coordinador del Observatorio de Política Exterior Española (Opex)

¹ www.fundacionalternativas.com/opex

Participantes

Nicolás Sartorius, Vicepresidente Ejecutivo de la Fundación Alternativas.

Juan Manuel Eguiagaray, Director del Laboratorio de Alternativas.

Ángel Martín Acebes, Vicepresidente Ejecutivo del Instituto Español de Comercio Exterior, patrocinador del Seminario.

Juan José Durán, Catedrático de Economía Financiera, UAM. Director del Seminario

Vicente Palacio, Coordinador de Opex.

Joaquín Estefanía, Periodista y Director de la Escuela de Periodismo UAM/El País.

José Montilla Aguilera, Ministro de Industria, Turismo y Comercio.

Antonio Abril Abadín, Consejero Secretario General de Inditex-Zara.

Marta Arias, Departamento de Campañas y Estudios de Intermón Oxfam.

Eugeni Bregolat i Obiols, Embajador de España.

Almudena Briones, Gabinete Técnico de la UGT.

Pilar Budé Pérez, Consejera Delegada y Directora General del Grupo Asia Automoción.

Guillermo de la Dehesa, Presidente del CEPR, Consejero Delegado de Goldman Sachs.

Javier Doz, Secretario Confederal de Política Internacional de CC OO.

Manuel Escudero, Profesor del Instituto de Empresa, Secretario General del Pacto Mundial, España.

Bruno Estrada, Federación Minerometalúrgica de CC OO y Miembro del Consejo Económico y Social.

José Luis Feito, Presidente de la Asociación de Sociedades Españolas Concesionarias de Autopistas, Túneles, Puentes y Vías de Peaje - ASETA.

Emilio Fernández-Castaño, Director de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

Carlos Manuel Fernández-Otheo, Profesor Titular de Economía Aplicada, UCM.

Antonio Garrigues-Walker, Presidente de Garrigues Asociados y Asesores Tributarios.

Luis Lada, Consejero Director General de Desarrollo, Planificación y Regulación, Grupo Telefónica.

Marcos López Brea, Economista, Dirección de Relaciones Internacionales de Iberdrola.

Juan José de Lucio, Director del Departamento de Estudios, Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.

Luis Mañas Antón, Director Financiero del Grupo Repsol-YPF.

Isaac Martín, Subdirección General de Política Comercial con Países Mediterráneos, África y Oriente Medio, Mº. de Industria, Turismo y Comercio.

Regino Moranchel, Consejero Delegado de Indra.

Dionisia Muñoz, Comisión Ejecutiva Federal de Metal, Construcción y Afines, MCA-UGT.

Rafael Myro, Catedrático de Economía Aplicada, UCM.

Fernando Panizo, Director de Coordinación y Proyectos en Europa, Telefónica Móviles S.A.

Gabriel Pérez Quirós, Vocal Asesor de la Oficina Económica, Presidencia del Gobierno.

María Prandi, Programa Empresa i Drets Humans, Escola de Cultura de Pau, UAB.

Eduardo del Pueyo, Adjunto al Director del Departamento de Relaciones Internacionales de la CEOE.

Luis Rivera Novo, Consejero Director General de Endesa Internacional.

José Juan Ruiz, Director de Área, Departamento de Estrategia y Análisis, Grupo Santander.

Vicente Salas Fumás, Catedrático de Organización de Empresas, Universidad de Zaragoza.

Ignacio Santillana del Barrio, Vicepresidente Ejecutivo de Prisa.com.

Javier Santiso, Economista Jefe para América Latina y Países Emergentes, BBVA.

Ricard Torres, Portavoz del Grupo Socialista, Comisión de Economía y Hacienda del Congreso de los Diputados.

Luis Valero Artola, Director-Secretario General de ANFAC.

Documento Opex

La inversión de la empresa española en el exterior: nuevos aspectos económicos, políticos y sociales

Juan José Durán

Catedrático de Economía Financiera
Universidad Autónoma de Madrid, Centro Internacional Carlos V

Vicente Palacio

Coordinador del Observatorio de Política Exterior Española (Opex)
Fundación Alternativas

1. Inversión y desinversión de las empresas españolas en el exterior: sectores y estrategias

1.1 La empresa multinacional y la globalización: dinámicas de inversión y desinversión

La dinámica de la estrategia internacional de la empresa puede considerarse como un proceso en el que concurren las **ventajas comparativas** (y absolutas) de los países en que opera, en combinación con sus capitales económicos y financieros. Variando su intensidad y extensión en el tiempo, los flujos internacionales de inversión directa responden a cambios estructurales y a reorganizaciones de la actividad internacional en la búsqueda de mayor eficiencia económica. Factores como el progreso tecnológico, los cambios institucionales y de entorno de los países, y las transformaciones de las empresas, explican la aparición de **desventajas competitivas** de algunos países para determinadas actividades. Paralelamente, aparecen **ventajas** de similar naturaleza en otras zonas o áreas geográficas, lo que justifica la adopción de decisiones de reorganización y adaptación de las empresas a las nuevas oportunidades internacionales. Son las **políticas públicas**, y el cumplimiento de los contratos sociales de las partes, los que pueden modular el tránsito en estos procesos de inversión-desinversión internacional.

La competitividad de la empresa multinacional (EM) se puede sintetizar en su capacidad para producir bienes y prestar servicios con una combinación precio/calidad diferenciada de la de su competencia. La EM no sólo ha de tener en cuenta la **transnacionalización** de sus ventajas o capacidades específicas a través de la inversión directa en el exterior (IDE), sino también su articulación con los **factores** específicos **de localización** de los países o áreas geográficas de destino.

La propia dinámica social, económica y empresarial, hace que las condiciones internas y externas de la empresa, en el momento de emprender un proyecto de inversión directa en el exterior, vayan modificándose con el tiempo. Si estos cambios son significativos, la empresa ha de evaluar nuevas decisiones que pueden simplificar la reorganización de sus inversiones (en cuantía y calidad) y de su ubicación geográfica. Cuando eso ocurre, los países pueden optar por el **diseño de políticas** de asignación de recursos que incidan positivamente sobre orientaciones de la actividad empresarial de su economía, en respuesta a los retos de las nuevas situaciones y realidades creadas.

A esta dinámica de inversión y desinversión de la EM se suman **cambios** significativos, asociados al **proceso de globalización**, que aceleran la competitividad, como la incorporación de China e India a la economía mundial, la introducción de regulaciones de ámbito transnacional y las nuevas posibilidades derivadas del uso de las nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

1.2 Nuevos retos para la inversión exterior de la multinacional española

Este fenómeno de carácter general conlleva nuevos retos para la inversión exterior de nuestras multinacionales. Para nuestro propósito aquí, por “empresa multinacional española” podemos entender, de manera muy general, la gran empresa o la pyme que cuentan con filiales (inversión directa) en el exterior. Tanto unas como otras se hallan inmersas en diversos procesos de **inversión-desinversión** en el exterior, **des-/re-localización** de actividades manufactureras, o **externalización** de servicios.

Aquí se plantean nuevos aspectos económicos, políticos y sociales que sería conveniente abordar desde una **perspectiva integral** en un **marco político y social** más amplio que lo hecho hasta ahora. Es preciso llevar a cabo una evaluación de las tendencias y las opciones de la inversión y desinversión de nuestras empresas, sus estrategias de crecimiento y de diversificación, en países de interés estratégico para España, desde el punto de vista de sus efectos, no sólo económicos, sino también sociales y políticos, en los países receptores.

La reorganización o reestructuración de las inversiones directas en el exterior de nuestras empresas lleva implícitas varias **opciones**. Cada una de ellas plantea **nuevos retos económicos, políticos y sociales**. Es preciso explorar las nuevas vías de inversión y desinversión que resulten más beneficiosas para los actores y sectores implicados, así como las estrategias de comunicación social que han de emplear nuestras empresas para justificar su actuación.

Pueden distinguirse los siguientes casos:

A) Ampliación de la inversión existente

La evaluación de un proyecto de inversión directa requiere considerar las opciones reales implícitas en él: futuras inversiones o la aceptación de unas barreras de salida ante una posible desinversión. En esta evaluación es imprescindible la consideración del carácter relativo de la ventaja competitiva, la singularidad de las economías de localización y la estrategia competitiva.

La ampliación de las inversiones ya existentes puede deberse tanto al **rol estratégico de la filial** (su contribución a la competitividad del conjunto de la EM), como a la **relevancia del país** (desarrollo y crecimiento económico, desarrollo institucional) en la cadena de valor y en la red internacional de la empresa.

En este apartado se encuadran las ampliaciones de inversión de algunas **grandes multinacionales españolas en Latinoamérica**. Dado el sensible panorama económico y político interno de algunos de estos países, y el grado de compromiso que suponen para España, cabe preguntarse:

- **¿Qué estrategias** están en marcha y **qué efectos** van a tener en dichas empresas y en los países de destino?
- **¿Qué políticas de comunicación social** se van a llevar a cabo?

B) Desinversiones internacionales

Las desinversiones pueden implicar que la EM salga totalmente de un país o que reestructure las actividades que se desarrollaron en dicha localización. Así, puede suprimirse la actividad productiva y mantener una filial comercial o de venta. O, si procede, también cerrar ésta y abastecer el mercado del país mediante exportaciones o franquicias. Asimismo el ciclo tecnológico de la producción y el correspondiente a la vida del producto puede aconsejar que se opte por desinvertir y realizar contratos de licencia o de subcontratación.

El análisis de las desinversiones internacionales puede abordarse desde la perspectiva conjunta de los **incentivos** y las **barreras de salida** de un país. Así, como incentivos de salida, cabe destacar, entre otros, la escasa o insuficiente contribución de la filial al beneficio de la EM; la pérdida de valor estratégico de la filial y/o del país; o la necesidad de racionalizar la producción, distribución y comercialización a nivel internacional. Como barreras de salida, se pueden mencionar desde los resultados de un proceso negociador y de las relaciones contractuales (indemnizaciones laborales, costes de comunicación e imagen), hasta aquellas otras asociadas a las restricciones sociales y gubernamentales encaminadas a evitar pérdida de empleo y reducción de la actividad económica en un determinado sector o área geográfica.

En este apartado podemos mencionar, por ejemplo, las desinversiones de alguna multinacional en Europa, o las que se están produciendo, en general, en el sector de componentes de automóvil, electrónica y material eléctrico, fabricación de bienes de consumo duradero, maquinaria, o industria química. En estos casos habrá que observar el conte-

nido tecnológico de las actividades deslocalizadas, y si paralelamente se está produciendo una transformación del empleo y de la actividad hacia sectores con mayor valor añadido. Aquí cabe preguntarse:

- ¿Cuáles son los **criterios** para proceder a tales desinversiones?
- ¿Qué **coste político** pueden tener?
- ¿Con qué **incentivos y barreras** a la desinversión se encuentran las empresas?
- Y finalmente, ¿qué **políticas de comunicación social** habrían de llevarse a cabo?

C) Externalización, subcontratación y *offshoring*: deslocalización y relocalización

La búsqueda de eficiencia por parte de la empresa puede llevar al **desplazamiento o localización** de actividades en el exterior (*offshoring*) bajo su dirección; o bien a la **externalización** mediante la **subcontratación** (*outsourcing*) de actividades a nivel internacional. El *offshoring*, que implica la creación de centros de actividad en el exterior, se circunscribe a aquellos servicios o fabricación de bienes (partes, componentes, productos) que no afecten a las ventajas competitivas nucleares de la empresa. Es preciso matizar que esta figura difiere de la **subcontratación** internacional de servicios con empresas independientes, ya que, en el primer caso, es la propia empresa la que coordina la producción y consumo de determinados servicios en un ámbito multinacional. La decisión de localizar en el exterior puede darse tanto en filiales de empresas extranjeras que desplazan su actividad hacia otros países (dentro o fuera del sistema de la empresa multinacional) como en empresas domésticas que optan por buscar competitividad trasladando parte de su actividad al exterior.

La **relocalización** internacional tiene **implicaciones** tanto para la **empresa** que la protagoniza como para los **países de origen y destino** del mismo. La empresa ahorra costes (aumenta la productividad) que pueden ser invertidos en nuevas oportunidades de negocio. Asimismo esta mayor productividad podría repercutir en un menor precio de sus productos para mantener o ganar cuota de mercado. Adicionalmente la empresa puede exportar a su filial bienes de equipo y servicios y, por la vía de los dividendos, repatriar los beneficios obtenidos. En el país de origen se pierde empleo pero también la ganancia de eficiencia que se obtiene puede ayudar al mantenimiento y generación de otra clase de empleo. El efecto neto en este sentido dependerá del número de personas que perdieron su empleo y han logrado otro puesto de trabajo. En el país de destino se crean puestos de trabajo, se transfiere tecnología y capacidad gerencial y se contribuye al crecimiento económico. El *offshoring* genera comercio internacional de servicios entre ambos países.

El *offshoring* de servicios puede considerarse en parte como una **segunda generación** de la **deslocalización**. La primera generación se remontaría a principios de la década de los noventa: la **deslocalización de plantas o procesos manufactureros** desde países ricos a países en desarrollo (Norte-Sur). La segunda generación es algo más reciente y consiste en la **deslocalización de servicios** (*offshoring*) en sentido Norte-Sur, pero también Norte-Norte.

En el caso de **España**, los fenómenos de **externalización, subcontratación, desplazamiento de actividades** o, en un sentido muy general, de deslocalización, están generando gran controversia por varias razones: su carácter global, su impacto en empresas y trabajadores, y la velocidad con que se propagan. A este respecto hay que recordar que en los últimos veinticinco años España se benefició tanto de la inversión como de la deslocalización procedente de **países europeos**, debido a sus ventajas comparativas salariales. El crecimiento económico y el bienestar social nos han hecho superar recientemente la media de la renta de la UE tras la incorporación de los nuevos diez miembros del centro y Este de Europa. En este contexto, se da un doble fenómeno. Por un lado, la **desinversión** de empresas extranjeras que se van de nuestro territorio –que reconducen su inversión hacia los nuevos miembros de la UE del centro y Este de Europa, o China, en sectores como la automoción, electrónica de consumo y tecnologías de la información–. Por otro, simultáneamente, nuestras empresas emprenden una **relocalización** de bienes y servicios de baja cualificación hacia Marruecos, el centro y Este de Europa, Asia o América Latina.

Sin embargo, la externalización debe considerarse fundamentalmente **un reto para una economía madura** como la española. España ha conseguido entrar en el juego de la competitividad internacional del que permaneció relegada, y ahora afronta retos y oportunidades semejantes a los países avanzados de su entorno. Se trata de que todos los agentes implicados (administraciones, empresas y sindicatos) aborden la deslocalización como una forma de **relocalización**; no negativamente como un problema, sino en clave positiva como una **ventana de oportunidad** para la internacionalización de las empresas.

Aquí la pregunta más urgente es:

- ¿Qué **procesos** de externalización están en marcha en nuestras empresas?
- ¿Qué **ventajas** –económicas, políticas y sociales– tiene la externalización para nosotros y para los países receptores?

D) La multinacionalización de la empresa

La pérdida de competitividad en el mercado doméstico del país de origen de la empresa puede dar lugar a la inversión directa en el exterior. Al igual que en el caso anterior, dada la posibilidad de desintegrar o descomponer el proceso productivo en diferentes fases, habrá que proceder a la localización de éstas en los lugares óptimos. Si la pérdida de competitividad se basa fundamentalmente sobre los costes laborales, entonces la fase intensiva en factor trabajo habrá que ubicarla en países con abundancia relativa de este factor a unos costes inferiores. En este supuesto, es posible que la producción de la nueva filial se reexporte al país de origen para continuar en este el proceso productivo con las siguientes fases y/o proceder a la comercialización y venta a nivel doméstico e internacional. Esta modalidad es equivalente a la subcontratación. Asimismo aquellas fases más intensivas en trabajo cualificado y de mayor intensidad tecnológica habrán de ubicarse en países con una adecuada dotación de estos factores. Por último, las condiciones necesarias de capital comercial condicionarán la creación de filiales de venta en los mercados a abastecer.

Obviamente, en nuestras empresas se pueden producir situaciones con diferentes niveles de implicación en las economías de los países de destino, que habrá que considerar con detenimiento. Aquí podemos referirnos adicionalmente a las situaciones generales de las multinacionales españolas y a las decisiones de inversión directa en el exterior de las empresas de los sectores textil, confección, calzado y juguete, en Marruecos, Portugal, China o Latinoamérica.

- ¿Qué **tendencias de multinacionalización** se observan en estas empresas?
- ¿Qué **dificultades** afrontan?

2. Las dimensiones social y política de la inversión y la relocalización de las empresas españolas en el exterior

Una vez que hemos identificado las diferentes tendencias, riesgos y oportunidades de la inversión internacional, y las estrategias de adaptación de las empresas españolas en dicho marco, es preciso preguntarse por el impacto político y social de estos nuevos fenómenos de inversión-desinversión. Tal análisis habría de hacerse tanto a nivel interno –su impacto en España–, como a nivel externo –su impacto en los países receptores–.

2.1 La dimensión interna

En una economía globalizada, cuando se explicitan cambios significativos en las ventajas comparativas y competitivas de los países y de las empresas, se produce movilidad de la IDE, relocalizando sus actividades. La decisión de relocalizar, en la medida que puede ser anticipada por los gobiernos y por las empresas, puede paliar el efecto negativo en términos de empleo, actividad de proveedores, etc. Cuando esto no es suficientemente anticipado, la salida de una inversión directa puede conllevar **costes sociales a corto plazo**, los cuales, si se traducen en aumentos significativos de las barreras de salida (por medidas gubernamentales, o acciones sindicales), podrían convertirse también en barreras de entrada en la percepción de las empresas multinacionales. Ello no obsta para que sea necesario redefinir el contrato de incentivos con las multinacionales y presionarlas para la búsqueda de otras iniciativas de competitividad que no conduzcan a la desinversión.

A) Convertir en ganadores a los perdedores: el periodo transitorio

Bajo condiciones ideales, si se acompaña con ciertas normas recíprocas y apoyos político-institucionales, tanto la inversión exterior como la relocalización de parte de la producción, resultan beneficiosas a largo plazo para la economía, las empresas y los trabajadores de los países desarrollados, ya que redundan en una mayor competitividad, en una especialización en sectores y productos de mayor tecnología y valor añadido, y en una mayor demanda exterior de sus bienes y servicios. Igualmente se benefician los países menos desarrollados, gracias a las inversiones exteriores que modernizan su economía y mejoran progresivamente la renta y las condiciones laborales de sus trabajadores.

Sin embargo, en el caso español, como el del resto de países avanzados, la cuestión estriba precisamente en cómo se lleva a cabo ese **periodo transitorio**, de manera que los **perdedores** (empresas y trabajadores de los sectores perjudicados a corto plazo) se reciclen hacia otras actividades de mayor valor añadido y **salgan ganando**.

Así, hay que preguntarse quiénes resultan más vulnerables de entre las grandes empresas, las pymes, y los trabajadores.

- ¿Qué **sectores** y qué **áreas** geográficas ganan y cuáles pierden?
- ¿Mediante qué **estrategias** pueden maximizar las empresas españolas y sus trabajadores las oportunidades del nuevo entorno económico internacional?
- ¿Están **nuestra economía y nuestras empresas** capacitadas para ello?
- ¿Qué diferencias estratégicas a este respecto existen entre **las grandes empresas y las pymes**?

B) Por una convergencia real con Europa en I+D+i

Las nuevas dinámicas globales de inversión-desinversión evidencian la distancia o **gap** de productividad y de competitividad de España respecto de nuestros socios europeos más avanzados. Se trata de un *gap* derivado de una menor dotación de **capital tecnológico** (TIC) y de **investigación e innovación**, es decir, precisamente aquellos elementos que pueden capacitarnos para aprovechar ventajosamente las nuevas formas de inversión. Las mejoras de competitividad sólo pueden lograrse mediante **esfuerzos empresariales y gubernamentales**, generando una mayor eficacia y eficiencia en el sistema ciencia–tecnología–empresa (investigación, desarrollo e innovación, **I+D+i**), prestando una atención especial a la **formación**.

El nuevo Gobierno ha fijado como uno de sus objetivos prioritarios el impulso de las TIC en las empresas para la mejora de la productividad y la competitividad. Se trata de que los programas en marcha capaciten a las empresas españolas con presencia inversora en el exterior para afrontar los retos de un entorno cada vez más competitivo.

Por ello hay que evaluar la situación actual:

- ¿Qué procesos de **innovación** en la **producción** y en la **gestión** son necesarios?
- ¿Qué programas se precisan para la **formación** y, eventualmente, la **reorientación** de los trabajadores a otros sectores?
- ¿Cómo mejorar el **nivel tecnológico y científico** de su capital humano?
- ¿Qué **políticas públicas y privadas** de I+D+i, y qué clase de **tejido empresarial** se requiere?

2.2 La dimensión externa

Las consideraciones anteriores deben complementarse con un análisis del marco político regional (UE) y global que determina el margen de maniobra del Gobierno y las

Administraciones, en concreto los elementos éticos y estándares jurídicos de naturaleza regional o internacional. Esta dimensión exterior ejerce una creciente influencia sobre los agentes empresariales y sindicales. A nuestro parecer, la internacionalización presiona en el sentido de una necesidad de mayor **coherencia** por parte del Gobierno, las Administraciones y las empresas entre, por un lado, las **políticas internas** de la inversión-desinversión de las empresas en nuestro territorio, y por el otro, las **políticas externas de la inversión-desinversión de nuestras empresas**. Esta responsabilidad sobrevenida exige tener en cuenta dos tipos de cuestiones.

A) Los factores regionales y globales de la relocalización

En primer lugar, la inversión-desinversión de nuestras empresas ha de tener en cuenta, al menos, los siguientes cuatro factores:

- La adhesión de España al Protocolo de Kioto genera oportunidades pero también un riesgo añadido de aumento de costes, descenso de la productividad y una deslocalización a países no afectados por dicho Protocolo.
- El acuerdo de la OMC de eliminar las cuotas a las exportaciones de los países en desarrollo como China o India en sectores como el textil genera una doble deslocalización: de empresas extranjeras en nuestro país, y de empresas españolas que reorientan su inversión hacia el exterior.
- La posibilidad de una liberalización de los servicios dentro de la UE basada en el principio de “país de origen” (la “directiva Bolkestein”, en revisión) y el *dumping* social y ecológico subsiguiente, podría precipitar deslocalizaciones de empresas europeas hacia otros países de la UE o hacia Asia.
- La conformidad con las normas de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), conforme al Pacto Mundial de la Naciones Unidas (Global Compact), promueve estándares éticos universales de derechos humanos, laborales y medioambientales, y la lucha contra la corrupción en los países de implantación de las empresas.

Se plantean las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los **sectores** industriales y de servicios y las **áreas** de presencia en el exterior más afectados?
- ¿Qué **consecuencias** tendrán esos factores a corto y medio plazo **en las estrategias** de inversión-desinversión?
- ¿Qué **medidas de apoyo y de coordinación** pueden ofrecerse desde el Estado y desde las administraciones a nuestras empresas para abordar los costes asociados?

B) Inversión-desinversión y política exterior

En segundo lugar, los responsables de nuestra política exterior económica deben ser conscientes de las repercusiones de la actuación de nuestras empresas en otros países

para la imagen exterior de España y su peso internacional. Aquí se puede optar por una **visión economicista**, o por otra nueva de más **sensibilidad social y política**, si bien en muchos casos ambas visiones son complementarias. En relación con la segunda, resulta esencial prestar atención a las buenas prácticas empresariales y aumentar la transparencia en “zonas sensibles” para nuestra proyección internacional, como **Margreb** y **América Latina**. Se plantean dos cuestiones.

La primera consiste en saber cómo está afectando la inversión-desinversión de nuestras empresas a **nuestra política exterior y económica** y a la **imagen** y el prestigio exterior de **España**. Si los efectos son importantes,

- ¿Qué **medidas** deben adoptar **el Gobierno y las administraciones autonómicas** para mejorar su coordinación con nuestros agentes económicos y sindicales radicados en países y áreas de interés estratégico para España, y para potenciar sus objetivos de política exterior?

La segunda consiste en abordar los mecanismos de coordinación de las empresas españolas con los **agentes económicos, políticos y sociales** (empresas, gobierno, sindicatos y sociedad civil) de los **países de destino** de las inversiones. En este sentido, es preciso fomentar una **cultura empresarial** de respeto al entorno social y ecológico de esos países. La pregunta es:


- ¿Qué efectos están teniendo allí las inversiones y desinversiones de nuestras empresas para la **estabilidad**, la mejora de la **democracia**, y la **equidad social**?

Es preciso pensar estrategias de **inversión sostenible** y de **buenas prácticas (RSC)** en los ámbitos socio-laboral, derechos humanos y ecológico que resulten rentables para nuestras empresas.

Informe de contenidos

Primera sesión: Inversión y desinversión de las empresas españolas en el exterior: sectores y estrategias

Nicolás Sartorius

 En nombre de la Fundación Alternativas y en nombre del ICEX, puesto que esto es una colaboración entre el ICEX y la Fundación, quiero agradecerles su presencia, muy especialmente al Ministro, que ha tenido la amabilidad de estar también con nosotros a pesar de sus múltiples compromisos.

En este seminario sobre inversión de las empresas españolas en el exterior, nuevos aspectos económicos, políticos, sociales, pretendemos analizar, en el marco de la mundialización de la economía, una de las grandes cuestiones planteadas en nuestro tiempo: los factores que determinan la localización, la deslocalización, la inversión y la desinversión de las empresas, los sectores afectados y sus estrategias. Hay pocas cosas que preocupen tanto como este fenómeno a los agentes económicos y sociales, y a los responsables políticos, a las comunidades autónomas y a los ciudadanos en general. Todos consideran que este fenómeno está ligado a la globalización o mundialización de la economía y no hay que contemplarlo como una amenaza, sino como un nudo de oportunidades que hay que desatar con competencia y producción eficiente. En España todo el mundo sabe que tenemos problemas en este sentido: hemos sido un país atrasado históricamente en invención y conocimiento y lo seguimos siendo, aunque menos. Parece ser que no ocupamos el noveno lugar en este sentido a nivel mundial, aunque sí lo ocupemos como potencia económica.

Hay dos partes en este encuentro y se tratará también de abordar la segunda: las implicaciones sociales y políticas de la inversión y relocalización de las empresas españolas en el exterior, y su relación con la política exterior. Cada vez estamos más convencidos de que la política exterior no la hacen solo los diplomáticos; la imagen exterior y la influencia de España dependen en buena parte de la actitud y de la imagen de las empresas multinacionales que operan en varios continentes. Creemos que este es un elemento importantísimo, a tener en cuenta en el futuro. La postura de estas empresas ante los problemas sociales, medioambientales, etc., en los países donde están, afecta mucho a la imagen de España. Creemos que es interés de estas empresas el que en esos países se goce de estabilidad política y jurídica y, por lo tanto, que es importante adoptar una actitud positiva respecto al desarrollo, al bienestar y a la democracia en estos países.

Esto es lo que ha llevado al ICEX y a la Fundación Alternativas a organizar este encuentro, que tendrá continuidad y será publicado. Esperamos que en el futuro esta no sea una discusión que acabe hoy, sino que tenga un cierto seguimiento porque creemos que aborda un problema central.

Por último, les reitero nuestro agradecimiento y comienzo dando la palabra al Ministro Montilla para que abra el debate.

José Montilla

Quisiera empezar agradeciendo a la Fundación Alternativas su invitación para inaugurar esta jornada sobre la empresa española en el sector exterior, en el que se trata de evaluar las tendencias y las opciones de la inversión y desinversión de nuestras empresas en países de interés estratégico.

Convendrán conmigo en que la materia es de máxima actualidad, vista la cantidad de noticias, artículos y editoriales que sobre ella se están publicando constantemente en los últimos años y, de manera más acusada, en los últimos meses.

Es razonable que así sea, porque cuando una empresa decide el lugar donde quiere realizar sus inversiones las implicaciones son de tipo económico y, además, de carácter social. La inversión extranjera directa repercute directamente sobre el empleo, y por eso es noticia.

Por todo ello, para el Gobierno la evolución de la inversión extranjera española y de la inversión extranjera en España no es un asunto menor, sino una prioridad política de primer rango.

Como bien saben, la economía se está globalizando cada vez más, lo que significa que los flujos de mercancías, servicios, capitales, tecnologías y personas se están extendiendo por todo el mundo, a medida que los países se van abriendo para estrechar sus relaciones mutuas.

La actividad empresarial también se está mundializando, por lo que es lógico que la inversión extranjera directa se haya convertido en uno de los principales motores de la integración económica internacional.

El traslado de actividades productivas desde países industrializados a países en vías de desarrollo o a economías en transición –fenómeno tan al día y conocido con el término tan excesivamente usado de la **deslocalización**–, es un proceso complejo. Y es sin duda más complejo de lo que muchas veces se quiere hacer entender, puesto que no sólo responde a la voluntad de las empresas de ubicarse en entornos que se caracterizan por poseer un salario medio inferior al de la población empleada en origen, sino que existen otras múltiples causas que pueden provocar este traslado de la actividad empresarial.

Por las conversaciones que a lo largo de este año he mantenido como Ministro de Industria, Turismo y Comercio con importantes representantes de empresas multinacio-

nales, pero también con pymes muy activas en los mercados internacionales, al argumento de los costes laborables hay que añadir otros como la estabilidad y la confianza institucional, la carga impositiva, el nivel de infraestructuras, el nivel de cualificación del capital humano y, para las actividades de mayor valor añadido, la implantación de la Sociedad de la Información y del Conocimiento.

En función de las causas que motiven a las empresas a deslocalizarse se puede producir una **deslocalización completa** de los procesos productivos, que tiene como efecto el cierre de todas sus actividades o se puede producir lo que se denomina una "**deslocalización subcontratada**". Es decir, se trasladan solamente algunos de los procesos de la cadena de valor.

En ambos casos, los efectos iniciales son similares, aunque su dimensión será distinta: una inversión nueva en un país determinado implica una desinversión en el país de origen. Por esto, el principal problema social derivado de la deslocalización en el país de origen es el desempleo generado al cerrar las plantas, o al reducir la producción de las mismas. Sin embargo, si una economía es capaz de retener las actividades que generan mayor valor añadido, el impacto a medio plazo puede ser muy diferente.

Por un lado, la pérdida de empleo es menor. Por el otro, las ganancias de productividad, obtenidas por una asignación más eficiente de los factores de producción, se traducen en el medio plazo en la creación de más y mejor empleo, y no sólo de alto nivel de cualificación.

Existen varios ejemplos de empresas multinacionales que están siguiendo esta estrategia. Algunas de ellas se hallan en nuestro país y han sido noticia recientemente, como es el caso de IBM. Y desde esta tribuna quisiera felicitar a la Presidenta de IBM España, por la decisión que ha tomado la multinacional americana de localizar en la Comunidad de Madrid su sede para dirigir las operaciones en Francia, Italia, Bélgica, Holanda Luxemburgo, Grecia, Israel, Turquía, Portugal y España.

Pueden estar seguros de que seguiremos trabajando desde el Gobierno para que se sigan produciendo noticias tan buenas como esta, que estoy seguro de que se van a repetir.

Nuestra economía está creciendo en torno al 3%, prácticamente un punto por encima de nuestros colegas europeos. El empleo crece alrededor del 4%. Estamos creando un tercio del total de empleo europeo.

Por lo que respecta a nuestras exportaciones, también está de actualidad el **déficit comercial**: crecieron casi un 7% en un contexto donde nuestra moneda, hay que recordarlo, se ha revalorizado en 2004 en un 9%, lo que implica un encarecimiento de nuestros productos en el exterior.

Aún así, **nuestras exportaciones** fuera de la zona euro se incrementaron ese año a una tasa superior al 8%, lo cual evidencia el enorme esfuerzo exportador hecho por nuestras empresas en este período. De hecho, somos el segundo mejor país europeo, después de Alemania, en crecimiento de exportaciones.

Por otro lado la **inversión española neta en el exterior** aumentó casi un 72% en 2004, cuando en Alemania, Francia y el Reino Unido descendió en un 343%, 8% y 3% respectivamente, siendo del 20% el descenso medio en la zona euro.

Por países de destino, la distribución de la inversión española bruta en el exterior se dirigió predominantemente a los países de la OCDE y, dentro de esta región, a la Unión Europea, que absorbió casi el 80% de la inversión. La región Latinoamericana fue el destino del 14% de la inversión, frente al 25% durante 2003.

Por sectores de destino, el bancario es el que más atrajo la inversión española directa en el exterior durante 2004. El de las telecomunicaciones fue el segundo preferido por la inversión española en el exterior, y el inmobiliario, el tercero.

La **inversión extranjera directa en España** cayó un 47% en 2004, pero la caída fue algo menor que en la zona euro y mucho menor que la experimentada por grandes países europeos como Alemania y Francia.

Tampoco ha sido éste un fenómeno nuevo en nuestra economía. Vale la pena recordar que en 2003 la inversión directa extranjera en España había caído un 52%; ni esto refleja necesariamente lo que será la evolución futura de estos flujos, ya que, por ejemplo, los datos de enero y febrero de 2005 han sido muy positivos. Pese a la caída de 2004, los niveles actuales se sitúan en valores muy altos para la media histórica de estos flujos en España: doblan a los de los primeros años del anterior Gobierno.

También importa observar que la caída en los flujos tampoco representa una pérdida de confianza de los inversores extranjeros en nuestra economía, ya que esta caída en la inversión directa se vio compensada en la economía española con una **inversión extranjera** en cartera que se triplicó en el último año.

Esta evolución de los flujos de inversión directa es señal evidente de que tenemos una economía moderna, que va a orientarse cada vez más hacia productos con alto valor añadido, para integrarse plenamente en el contexto global donde opera.

Para ello, desde el Gobierno, hemos puesto en marcha una serie de **medidas y de planes** a lo largo de estos últimos meses para hacer frente a estos retos.

En primer lugar, quiero hablarles de los temas relativos a nuestra competitividad. En múltiples ocasiones, el Gobierno ha expresado su preocupación porque la productividad de la economía española no presenta actualmente datos demasiado satisfactorios. Para cambiar esta tendencia y avanzar en los objetivos que como Gobierno tenemos, hemos tomado una serie de iniciativas. Una de las más importantes concierne al apoyo a los sectores innovadores, sometidos, en este caso, a una fuerte competencia internacional. Un apoyo que se instrumentará a través de diversas acciones, algunas de ellas contempladas en el Plan Estratégico del Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).

Una segunda iniciativa que quiero destacar, es la relativa a la creación de seis **Observatorios Industriales** para los sectores más sensibles de la economía española, como son el textil y de la confección, los bienes de equipo, la química, la electrónica y, por

último, los sectores de la automoción y de sus componentes. Es importante resaltar que en estos observatorios están presentes tanto las administraciones como el resto de agentes sociales implicados.

La tercera se refiere al fomento de la **productividad**. En este sentido pretendemos favorecer la cooperación entre las pymes y reorientar los instrumentos de financiación de la inversión en las empresas, especialmente para fomentar la inversión con base tecnológica o innovadora.

Y la cuarta, es la relacionada con el impulso que le estamos dando de una manera decidida al desarrollo de la **Sociedad de la Información**. En muy pocos meses, aprobaremos un Plan de Convergencia con Europa en esta materia que contemplará múltiples acciones y la asignación de un muy importante volumen de recursos.

En segundo lugar, quiero comentar las políticas dirigidas a la **internacionalización** de nuestra economía. Es necesario mejorar nuestra posición en los mercados internacionales, especialmente en los dotados con un reconocido potencial de futuro. Por ello hemos elaborado los **Planes Integrales de Desarrollo de Mercados**, que vamos a ejecutar, conjuntamente con la CEOE, en nueve países seleccionados. Estos países son: China, México, Marruecos, Argelia, Rusia, Japón, EE UU, India y Brasil. El objetivo de estos planes es fomentar la presencia de empresas españolas en estos países, integrar los instrumentos de promoción ya existentes, y crear un marco estable para las relaciones económicas y comerciales entre España y estos nueve destinos.

Otra medida, en esta línea, es **diversificar el destino de nuestras exportaciones**: pretendemos ampliar los centros de negocios en el exterior, para facilitar la entrada de las empresas españolas en los mercados exteriores, facilitándoles oficinas y apoyo logístico.

Todos ustedes compartirán conmigo la importancia de ofrecer al mercado **productos diferenciados**, con una calidad propia y reconocida, que les permita competir ante otros productos similares. Sabedores de este hecho, hemos apostado por mejorar la imagen global e individual de los productos españoles a través del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Estas actuaciones se concretarán a través del **Plan de Marcas** y los **Planes Multisectoriales**.

También en esta línea, deseo señalar el impulso que queremos dar a la internacionalización de **productos y servicios tecnológicos**, puesto que en muchos mercados exteriores existe todavía una percepción distorsionada, y por lo tanto errónea, de nuestra capacidad tecnológica. España ha avanzado mucho: tenemos un nivel tecnológico muy superior al que corresponde a esta percepción y debemos dar a conocer esta realidad porque, de lo contrario, esa falsa creencia está perjudicando a la competitividad de nuestros productos.

Para llevar a cabo este objetivo, nuevamente a través del ICEX, hemos puesto en marcha un **Plan de Internacionalización de Empresas con Alto Contenido Tecnológico** que confiamos ayudará a superar este déficit.

Como objetivos generales, nos hemos marcado reforzar la **imagen internacional de España** como sinónimo de calidad e innovación, y coordinar los diversos instrumentos

de promoción, comunicación y formación, necesarios para mejorar la competitividad exterior. Queremos promocionar a los **sectores** caracterizados por una capacidad superior de **innovación**, como el de la energía, el medio ambiente, las infraestructuras y la innovación industrial, en la que hay que destacar el sector de la automoción, el aeroespacial, la biotecnología y la construcción naval.

Antes de finalizar, quisiera hacer una mención especial a tres medidas concretas, que requieren colaboración y cooperación entre las distintas Administraciones –en un Estado compuesto como el nuestro, esto cobra una importancia singular–, y también entre éstas y el sector privado: la creación del **Consejo Interterritorial de Internacionalización** con las comunidades autónomas. En la actualidad, las CC AA ya participan en el Consejo del ICEX, pero pretendemos crear un organismo más potente para la colaboración interterritorial; la creación de una **Comisión de Viajes de Estado** y, por último, la creación de una **Comisión Interministerial sobre Inversiones Exteriores**.

Como he dicho en más de una ocasión, la **colaboración** interadministrativa y entre los sectores público y privado es la clave que permitirá dar un paso más para posicionar nuestra economía entre las más avanzadas del mundo. Permítanme que les invite a trabajar en este sentido a través de las tres medidas que acabo de citar.

Finalmente, dentro del Plan de Medidas para la Internacionalización se prevén algunas dirigidas a mejorar la evolución de las partidas compensadoras del déficit comercial que tiene nuestra economía. Sin querer entrar en detalle, permítanme que les cite algunas que se plantean ante varias cuestiones como la necesidad de estabilización de los ingresos de turismo, el déficit creciente del resto de servicios y los mejores flujos de inversión directa extranjera.

Con la finalidad de incrementar nuestros ingresos por turismo, estamos impulsando el Plan para la mejora de la **competitividad de los destinos turísticos**, especialmente de los llamados “destinos maduros”.

También hemos diseñado un Plan Específico para el fomento de la internacionalización del resto de **empresas exportadoras de servicios**. Un plan que incluye globalmente los instrumentos ya existentes y que hará un especial hincapié en establecer facilidades financieras para estas empresas y en establecer una línea de contacto permanente con las asociaciones sectoriales de servicios.

Por último, hemos creado la **Sociedad Estatal de Promoción de las Inversiones Extranjeras** en España cuyo objetivo será realizar una política activa de captación de inversiones y apoyo a empresas inversoras ya instaladas.

Éstas son, a grandes rasgos, algunas medidas del Plan de Medidas de Competitividad y del Plan de Internacionalización. Planes con los que pretendemos ofrecer a nuestras empresas instrumentos para mejorar su productividad y, por ende, la de nuestra economía en general.

No quisiera terminar sin antes agradecer a la Fundación Alternativas su invitación, y a todos ustedes su amable atención. El resultado y las conclusiones del seminario serán

útiles a las Administraciones y, en concreto, al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, para lo que nos une, que es, en definitiva, la voluntad de fortalecer nuestra economía, y generar riqueza y empleo en nuestro país.

Nicolás Sartorius

EE Vamos a dividir el Seminario en dos sesiones. La primera se refiere a la inversión y desinversión de la empresa española en el exterior, sectores y estrategias, que va a moderar Juan Manuel Eguiagaray a quien ahora daré la palabra. Posteriormente celebraremos una segunda sesión sobre la Dimensión social y política de la inversión y la relocalización de las empresas españolas en el exterior, que moderará Joaquín Estefanía.

Juan Manuel Eguiagaray (Moderador)

■ Muchas gracias, señor Ministro. Muchas gracias, Nicolás, y bienvenidos todos a este debate. Finalmente, como espero, podemos tutearnos para hacer más fácil la relación.

Déjenme decir unas palabras de introducción a lo que va a ser mi modesta función de moderar el debate.

Primero, quisiera constatar algunas cosas que están en la base de la organización de este Seminario: hechos conocidos que aparecen en los medios de comunicación. Algunas empresas anuncian deslocalizaciones y este hecho, por ejemplo, produce reacciones sociales, inquieta a los gobiernos, y la gente se pregunta si esto es parte de una tendencia, de un proceso natural, si es bueno, si es malo, si es regular.

Segundo, yendo más al centro de los debates, algunos hechos específicos, como los derivados de la ampliación de la Unión Europea, han puesto de manifiesto que algunas tendencias de concentración de la inversión exterior en España, se tornan ahora hacia los países del centro y este de Europa, que parecen tener condiciones similares a las que nosotros teníamos hace algunos años. Hace unos días, un informe de una importante fundación, ligada al mundo financiero, nos alertaba sobre las eventuales desventajas relativas que podía tener España en relación con algunos sectores como el automóvil, o con industrias de bienes de consumo, fundamentalmente por la dotación relativa de factor trabajo y de tecnología de España frente a los países del centro y del este de Europa.

Un tercer hecho que forma parte del debate permanente es de qué depende la competitividad de un país en última instancia y en cada momento. ¿Depende solamente de los costes de sus factores? ¿Depende de elementos más estratégicos de futuro? ¿Qué está ocurriendo con la competitividad vía precios? ¿Qué está ocurriendo con otros factores que tienen que ver con la competitividad española algunos de ellos ligados a factores de desarrollo como pueden ser el capital humano, el capital tecnológico, etc.?

Cuarto, algunos datos –el Ministro nos lo recordaba– han generado un cierto debate. ¿Qué está ocurriendo con la inversión extranjera en nuestro país? Durante un tiempo España ha sido el país ejemplar del mundo de la OCDE en su capacidad de atracción de

inversión extranjera, pero hace algún tiempo que esto no es así. España se ha convertido en un inversor neto en el exterior. Estos flujos de inversión siguen siendo poderosos, como el propio Ministro ha explicado hace un momento. Si la capacidad española de atracción de inversiones no es la misma que existía en el pasado, ¿se plantea un problema, de verdad?, ¿lo podemos discutir como si fuera un problema?, ¿se trata de de una tendencia o de un dato aislado?, ¿qué conclusiones tendríamos que sacar?

Es obvio que tenemos un déficit de balanza corriente y un déficit de balanza de pagos no compensado por las entradas netas de capitales. Al menos el déficit de balanza corriente sí plantea algunos problemas y es síntoma de algunas cosas. Un déficit del orden del 5% del PIB es un dato que tiene alguna relevancia. Las empresas españolas en el mundo, como las demás empresas, probablemente han tenido ya la ocasión de pasar por diferentes momentos: la primera etapa, la de considerar que tenían que salir al mundo; la etapa de su presencia fuera de España; la de la reconsideración de algunas de las inversiones que habían hecho, reconsideración dolorosa, algunas veces, al hilo de acontecimientos económicos y políticos no siempre felices. Pero ¿hay un comportamiento diferencial de nuestras empresas en el mundo respecto de las empresas que no tienen titularidad o nacionalidad española en España? O realmente ¿estamos ante una lógica que no debería sorprendernos: que nuestras empresas se comportan de una forma no muy diferente de como se conducen las empresas británicas, americanas, francesas, alemanas, italianas, etc.?

Finalmente, por acabar de concluir esta especie de fresco no demasiado riguroso: aparecen nuevos actores, qué duda cabe, en el mundo. Algunos operan con una fuerza extraordinaria. Desde hace algún tiempo venimos asistiendo a noticias que dan cuenta de las inquietudes europeas, españolas y de otros lugares, sobre el futuro de la industria textil, en relación con la irrupción de China en el mundo de la confección, de los tejidos, de las fibras en general, a partir del acuerdo multi-fibras y la OMC. ¿Qué se puede hacer? Y quien dice del textil que es hoy noticia, lo dice de otras muchas actividades en las que se están produciendo cambios en la localización, en las ventajas relativas de su localización y en los flujos de inversión.

Bueno, si esto sirve un poco como marco introductorio, quizás habría algunas cosas sobre las que podríamos ponernos de acuerdo antes de empezar, para que no tengamos que discutir de lo que creo que no debemos discutir. Lo primero es que desde que, hace ya mucho tiempo, David Ricardo escribió aquello de las ventajas comparativas, probablemente nadie esté pensando en que lo que hay que hacer es cerrar el mundo para impedir el que se produzcan movimientos. Por lo tanto, poner puertas al campo no creo que forme parte de la reflexión razonable de un país civilizado, desarrollado, del mundo occidental, que aspira a tener éxito en este mundo de amenazas y peligros que, al amparo de la apertura de fronteras y de la liberalización, se ha producido. Es una primera cuestión.

Segunda cuestión: lo que es verdad es que aquellos factores de los que depende el éxito empresarial pueden variar. Hay ocasiones en las que estos tienen mucho que ver con los precios relativos de los factores productivos, pero otras veces se trata de cosas bastante más generales; seguramente de factores que no son internos a la empresa o a su gestión, sino a veces al sector en el que estas se mueven, a los avances tecnológicos, a opor-

tunidades anteriormente imprevistas o a otros factores, cada vez más relevantes, seguramente, en la competitividad relativa de las empresas, de los sectores y de las naciones. Factores de competitividad global o general que hacen que un país, una región, un área, sean especialmente atractivos o menos atractivos. A veces en los *rankings* de competitividad se ganan o se pierden posiciones y esto no tiene demasiado que ver –o, mejor, no tiene principalmente que ver– con el precio relativo de los factores productivos, de la energía, del trabajo o, ni siquiera, de los tipos de interés. Los cambios pueden guardar relación con factores de incertidumbre, o que tienen que ver con la estabilidad política, con el cuidado y evolución del capital humano, con la atención social prestada al conocimiento, o con la dotación de otra serie de elementos que valga la pena considerar.

Tercero. Es verdad que una economía en la que operen con libertad las decisiones empresariales seguramente incorpora un elemento clave para conseguir una economía más eficiente. Pero no es menos cierto que la existencia o ausencia de regulaciones puede ser un problema serio desde el punto de vista de la estabilidad. Recordaré, nada más como introducción, algunos de los furibundos pero bien fundados artículos y escritos de Joseph Stiglitz en relación con el consenso de Washington y algunas de las alegrías que nos permitimos mundialmente en los años 90 y que dieron lugar a algunas de las crisis más importantes del mundo financiero y económico conocido. Por lo tanto, la regulación, la existencia de un marco que permita internalizar o eliminar las imperfecciones de los mercados en un mundo de asimetrías en la información, sigue siendo un factor clave, y una cierta intervención pública, mundial, global, regulatoria, es indispensable. El problema estriba en decidir, si estuviéramos de acuerdo en algunas de estas orientaciones, qué es lo que pueden hacer los poderes públicos, para garantizar el que se produzca lo bueno y se evite en mayor medida lo malo. Resulta obvio que el reconocimiento de las imperfecciones de los mercados y de la necesidad de intervenciones regulatorias que las corrijan no autoriza cualquier tipo de intervención ni de regulación. Mecanismos y sistemas de incentivos, aun bien intencionados, si están mal diseñados, pueden producir graves inconvenientes.

Espero que algunas de estas reflexiones y otras que, probablemente, se dirán con más sentido, permitan orientar nuestra discusión.

Yo propondría a los que van a intervenir que pudiéramos, no digo sacar conclusiones, que no va a ser fácil, sino al menos tratar de centrar el debate y las intervenciones de todos en torno a las ideas que aparecen en el documento que se les distribuyó anteriormente.

Les recuerdo algunas de ellas: primero, ¿cuáles son los elementos claves del éxito empresarial en este momento y cuál es su relativa importancia entre nosotros, cuáles son aquellos que tienen una presencia deficiente entre nosotros?

Segundo, sería bueno analizar las diferencias de comportamiento exterior de nuestras empresas respecto de otras empresas del mundo occidental.

Tercero, no estaría mal el poder dejar constancia de las tendencias que observamos en las regiones del mundo desde Europa a Latinoamérica, pasando por los Estados Unidos y Asia.

Cuarto, podríamos dedicar alguna atención a ver cuáles son los medios inteligentes, si existieran, para tratar de evitar o compensar las posibles tendencias a eventuales des-localizaciones o si, por el contrario, en algunos casos, habría que favorecerlas.

Finalmente, me atrevería a hacer una pregunta: ¿qué podemos esperar que ocurra en los próximos años en nuestro país, especialmente en aquellos sectores con mayor contenido de empleo y –por poner quizás algo que no es opuesto, pero que está al otro lado de la escala– en aquellos con mayor contenido tecnológico entre nosotros? ¿Qué es lo que puede ocurrir y dónde estamos?

Naturalmente, son muchas preguntas y ustedes van a tener toda la libertad para exponer o expresarse. Como saben, la tarea del Moderador consiste en hacer como que es capaz de dirigir el debate, pero realmente el éxito del debate va a depender, como siempre, de la inteligencia de los que intervienen a continuación. No dudo que en este caso van a hacer mi tarea muchísimo más fácil.

A continuación, interviene el profesor Durán, Director de este Seminario.

Juan José Durán

« Deseo dejar constancia de mi agradecimiento a la Fundación Alternativas y al Instituto de Comercio Exterior (ICEX) por la confianza depositada en mí para dirigir este seminario con la inestimable colaboración de Vicente Palacio. También deseo expresar mi gratitud a todos los asistentes a este encuentro.

Mi intervención, que será breve, va a constar de dos partes. En primer lugar, me voy a referir a un marco general en el que situar los procesos de inversión–desinversión internacional de la empresa multinacional para, a continuación, hacer unos comentarios globales sobre la empresa multinacional española.

El primer apartado se refiere a la **inversión–desinversión internacional**. La inversión directa en el exterior se organiza en unidades empresariales que denominamos **filiales** y es el medio a través del cual la empresa se transforma en multinacional. Los procesos de este tipo de inversión, que son a largo plazo, se han manifestado en un crecimiento continuado del *stock* acumulado de inversión directa a nivel mundial lo que ha sido compatible con etapas más o menos llamativas de desinversiones internacionales. En realidad el análisis de la empresa multinacional, en el contexto de la economía mundial, implica referirse a la internacionalización del comercio y de la producción así como de las finanzas y del empleo.

En el estudio de la inversión directa extranjera es conveniente tener en cuenta cuáles son las causas que la justifican. Así la empresa, mediante la inversión directa en el exterior, pretende como objetivos primarios buscar mercados, obtener recursos naturales y generar activos estratégicos o recursos creados (conocimiento, capital humano, infraestructuras). Si esto es así habrá que identificar dónde se encuentran estos tres objetivos primarios que la empresa busca en el exterior. La respuesta vendrá dada por la geografía económica o área en que exista abundancia relativa de mercados, recursos o activos estratégicos, lo que nos

delimita el espacio y reduce las posibilidades de localizar las inversiones directas en el exterior. Ahora bien, a los factores de localización así vistos habría que añadir otros no estrictamente económicos, como son, por ejemplo, la distancia institucional y cultural, el riesgo país, etc.

Para que una empresa sea multinacional ha de poseer, como condición necesaria, ciertas ventajas específicas en propiedad (ventajas competitivas) que condicionarán el qué internacionalizar. La respuesta a esta pregunta vendrá confirmada por las ventajas específicas de localización en los países en los que es posible invertir.

La inversión directa en el exterior se lleva a cabo, bien mediante la creación de una inversión *ex novo* ("*greenfield*") o mediante la compra de empresas ya existentes. En este sentido se ha estimado por Naciones Unidas (UNCTAD) que en torno del 60% de la inversión directa extranjera producida en el periodo 1985-95 ha sido efectuado mediante la compra de empresas. Asimismo, una parte significativa de la inversión directa en el exterior durante los años 90 ha tenido lugar mediante la compra de empresas privatizadas.

Desde el punto de vista estratégico podemos distinguir entre aquellas empresas que de manera proactiva expanden en el exterior su producción y su comercio, como respuesta a su vocación de crecimiento y expansión, y aquellas otras que toman sus decisiones de inversión directa en el exterior como reacción a la competencia exterior. En este último caso la generación de competitividad (búsqueda de eficiencia) se logra localizando su producción en otros países con inferiores costes de producción. Como ejemplo podemos mencionar los sectores textil, calzado, juguetes, pesca y piezas o componentes. Como cambio institucional y de entorno que influye en este tipo de inversión directa podemos mencionar la entrada de China en la OMC a comienzos de 2005, así como también los procesos de integración regional.

En el ámbito de las ganancias de competitividad y de eficiencia hemos de hacer referencia también a la inversión directa que responde al término "*offshoring*" de servicios, que viene a representar plataformas de producción para la exportación, en línea con lo ocurrido en las manufacturas (en los sectores citados antes) y en la banca "*offshore*". Estos enclaves o plataformas de servicios se reexportan a la sede central, pudiendo hacerlo también a las filiales. Ejemplos de *offshoring* de servicios se encuentran en las tecnologías de la información y comunicación (proceso de datos, desarrollos de aplicaciones, mantenimiento, gestión de documentos etc.) y otras funciones comunes de la empresa (contabilidad, finanzas, recursos humanos). También se puede citar áreas relacionadas con la investigación y análisis y gestión de riesgos, e investigación y diseño. Asimismo hay que citar los llamados "*call-centers*", servicios "*on-line*", "*telemarketing*", etc. Como alternativa a este tipo de decisiones se puede mencionar la externalización de la producción de bienes y servicios de las empresas mediante la subcontratación internacional (*outsourcing*).

Con el transcurso del tiempo no solamente se modifican o transforman las ventajas competitivas de las empresas, sino que también lo hacen las ventajas de localización de los países. Ello puede conducir a que la empresa tome decisiones de reestructuración o de reorganización, que puedan implicar inversiones y desinversiones internacionales. Las inversiones directas que responden a estos motivos se dice que fundamentalmente buscan eficiencia.

A los efectos del análisis podemos considerar la siguiente argumentación. Cuando una empresa realiza inversión directa en el exterior está en realidad adquiriendo opciones implícitas que habrá de ejercer o no en el futuro. Es decir, las modificaciones de las ventajas competitivas de la empresa y las variaciones de las ventajas específicas de los países que, en ocasiones y a los efectos de las primeras, pueden haberse transformado en desventajas específicas se pueden plantear dos alternativas:

1. La nueva situación puede aconsejar aumentar la inversión directa en el mismo país, es decir, realizar nuevas inversiones en esa localización. Esta opción es la que en general ha ejercido la empresa multinacional española en sus inversiones en Iberoamérica y parece ser el camino que sigue afianzando su posición en sus alianzas estratégicas en Europa (España como país es de reciente incorporación al fenómeno de la multinacionalización de las empresas). En relación con las inversiones directas extranjeras en España podríamos mencionar, como ejemplo reciente, el aumento de inversión de IBM España y el anuncio de Nissan de aumentar sus inversiones en nuestro país.
2. Desinvertir. Las desinversiones pueden ser parciales o totales, lo que no necesariamente conlleva el abandono de un país. En este sentido, se puede desinvertir para localizar producción en otros países y atender el mercado del país en el que se desinvierte mediante filiales de venta, exportaciones, importaciones, franquicias, o licencias. En el análisis de las inversiones hay que considerar conjuntamente los incentivos y las barreras de salida. Los primeros pueden venir dados por un descenso significativo de la demanda, por un aumento considerable del nivel de riesgo país, por un aumento relativo de los costes de producción, etc. Como barreras de salida podemos citar, desde el punto de vista de la empresa, lo siguiente: la no recuperación de las inversiones realizadas (en formación, en instalaciones, etc.) así como las presiones sociales y políticas del propio país y del país de origen de la empresa multinacional.

Dentro de esta alternativa de desinversión podemos mencionar la que se suele producir en las fusiones y adquisiciones de empresas, de ámbito transfronterizo, que en los ajustes que conllevan suelen acarrear cierres de filiales.

Todas estas opciones estratégicas tienen implicaciones no solo para la empresa, sino también para los países de origen y destino de las inversiones–desinversiones. Los costes y beneficios a lo largo del tiempo dependerán de las propias empresas, de las políticas públicas y de las organizaciones sociales.

El segundo apartado al que quiero referirme es la empresa multinacional española. Anteriormente hemos señalado que cambios significativos en el entorno internacional y en el ámbito institucional constituyen puntos de inflexión e impulso en los flujos de inversión directa en el exterior. Así, en el contexto español, podemos mencionar los siguientes: incorporación a la Comunidad Económica Europea en 1986; consecución del mercado interior europeo en 1992-93; Unión Económica y Monetaria Europea certificada por la adopción del euro en 1999; y ampliación a la Europa de los 25 en 2005. Adicionalmente, y a nivel general, podemos citar como significativos los cambios de modelo económico y político en América Latina a comienzos de los años noventa, la desintegración de la

antigua Unión Soviética y aceptación generalizada de una economía de mercado por los denominados países de planificación centralizada, y, por último, la incorporación de China a la OMC en 2005. Junto a ello hay mencionar el hecho de que prácticamente todos los países poseen legislaciones favorables a la inversión directa extranjera, a lo que hay que añadir los convenios bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones, así como los destinados a eliminar los convenios de doble imposición, además de la normativa existente en acuerdos comerciales y en los proyectos de integración regional, así como las acciones y recomendaciones de organismos multilaterales.

Desde comienzos de los años sesenta España ha sido de manera ininterrumpida receptora neta de inversión directa extranjera hasta la segunda mitad de los noventa en que pasó a ser emisora neta de inversión directa.

Desde comienzos de los sesenta y durante prácticamente un cuarto de siglo la inversión directa extranjera se dirigió al sector industrial y de servicios directamente asociados a las manufacturas, para con posterioridad aumentar su diversificación sectorial en el ámbito de los servicios en general. La transformación sufrida por la economía española y la naturaleza de algunos sectores condujo a adoptar ciertas reestructuraciones y desinversiones a comienzos de los noventa y a principios de esta década.

Desde la incorporación a la Comunidad Económica Europea y hasta la consecución del mercado común europeo se produjeron importantes flujos de inversión intracomunitaria, habiendo sido también relevante la inversión procedente de terceros países (EE UU, Japón, etc).

La inversión directa española en el exterior comenzó a dar síntomas de crecimiento sostenido en la segunda mitad de los años setenta (la primera legislación sobre este tipo de inversiones se remonta a 1977-79, mientras que la relativa a la inversión extranjera existe desde la aparición del plan de estabilización de 1959). Desde esa fecha y hasta 1986, la inversión se localiza prioritariamente en América Latina en el sector industrial, seguida de Europa en el sector de comercio y servicios financieros. Sin embargo, desde 1986 hasta 1992 Europa es la preferencia. En este periodo se produce una importante modernización de la economía española con fuertes inversiones en infraestructuras y en servicios públicos, con una mejora del marco competitivo en general y de los servicios financieros en particular.

El carácter gradualista de la inversión directa se manifiesta en la década de los noventa con la multinacionalización de las empresas de servicios públicos (telecomunicaciones, energía eléctrica, agua, gas). El progreso tecnológico, la desregulación y apertura exterior de los países hacen difícil la justificación de la existencia de las empresas públicas encargadas de la prestación de estos servicios. La empresa española procedente de estos sectores (así como de la “banca y seguros”, entre otras) con capacidades competitivas (tecnología, capital directivo y capital financiero) opta estratégicamente por invertir en actividades empresariales (en gran medida privatizadas) en Iberoamérica. Esta opción estratégica ha demostrado con el tiempo haber sido de gran valor. Esta inversión se produce porque existen factores específicos de localización en la región latinoamericana que no se evidenciaban con anterioridad (recordemos la denominada “década perdida”). La combinación positiva de estos factores hace que a lo largo de la


década se haya consolidado la presencia de las empresas españolas en Iberoamérica. Junto a esta consolidación multinacional en Iberoamérica, en Europa se optó por el establecimiento de alianzas estratégicas y de cooperación, como paso intermedio hacia una mayor presencia en la actual fase de integración (iniciada con el euro). Obviamente esto no quiere decir que no se observe una mayor diversificación geográfica (EE UU, Norte de África, Sudeste asiático) y de un conjunto de empresas españolas multinacionalizadas de menor dimensión que acompañan a las grandes multinacionales españolas en el exterior.

Aunque se han producido ciertas desinversiones de empresas españolas en el exterior (por cambios drásticos en los países de destino, o por falta de competitividad de sus filiales en ciertos mercados), todavía nos encontramos en una clara fase de expansión multinacional de la empresa española. Sin embargo, aunque España puede ser clasificada como país desarrollado, de acuerdo con el comportamiento de la inversión directa extranjera recibida y emitida, asociadas a variables de desarrollo, se ha venido apreciando un cierto “*gap*” o distancia de los países más avanzados, debido a la menor dotación española en capital tecnológico y comercial. La mayor dotación de estos activos depende no solo de políticas públicas (educación, I+D+i...), sino también de un claro esfuerzo empresarial en esta línea, en un entorno facilitador de la generación de aumentos de productividad y de creación de nuevos proyectos empresariales.

Juan Manuel Eguiagaray (Moderador)

■ Muchas gracias, profesor Durán. Voy a dar la palabra introductoria del debate a Ángel Martín Acebes, que es coorganizador y copatrocinador de este Seminario, como Presidente del ICEX.

Ángel Martín Acebes

 Muchas gracias. Quisiera plantear cuatro puntos sobre los que podría ser interesante reflexionar cuando hablamos de localización.

Primer punto. Es cierto que tenemos un déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente del 5% del PIB. Pero también nos enfrentamos por primera vez en nuestra historia económica a una situación como la que tenemos ahora, donde un déficit por balanza por cuenta corriente no tiene problemas de financiación, no tiene problemas monetarios, porque estamos en la Unión Monetaria y el euro es nuestra moneda. Desde nuestra entrada en la Unión Monetaria y Europea, en el año 1999, nos enfrentamos con una realidad nueva, diferente a la de otras ocasiones, cuando teníamos déficit de la balanza por cuenta corriente y la economía se ajustaba, ante una pérdida de divisas, mediante la devaluación de la moneda, y se adoptaba una política de contratación de la demanda interna. Esto no ocurre desde que estamos dentro de la Unión Monetaria y no hay un problema de financiación del déficit. Eso significa que tenemos que enfocar el problema del déficit, no desde la perspectiva tradicional, macroeconómica, de enfoque monetario, al problema de la financiación de la balanza de pagos, sino desde la perspectiva del sector real, de pérdida de competitividad. Aunque no haya un problema

monetario, de financiación del déficit, ello no significa que no exista un problema económico real, dado que la solución no puede venir de medidas macroeconómicas a corto plazo, sino de la adopción de políticas que mejoren a medio plazo la competitividad de nuestras empresas.

Segundo punto. El déficit de la balanza por cuenta corriente no refleja con precisión el problema de la competitividad internacional de nuestra economía o de nuestras empresas. Muchas empresas españolas, para ser competitivas a nivel internacional, deben instalar en el exterior alguna de las fases de la cadena de producción y esto puede provocar una reducción de las exportaciones y el deterioro de la balanza comercial, aunque ha supuesto una mejora de su competitividad internacional. Necesitaremos redefinir la balanza de pagos por cuenta corriente como sistema de información sobre la competitividad internacional de la economía.

Tercer punto. Además, tenemos el problema añadido de la información estadística de los flujos de inversión que se reflejan en la cuenta de capital. La información, hoy por hoy, es manifiestamente mejorable. Por ejemplo, cuando se dice que en 2004 la inversión extranjera neta en España se ha reducido en un cuarenta y tantos por ciento, no se contempla que esa reducción de la inversión extranjera neta puede haber sido resultado de las ventas a nacionales españolas, del capital de empresas extranjeras afincadas en España. Tenemos tres o cuatro ejemplos en el año 2004 de empresas extranjeras que se han nacionalizado.

Cuarto punto. Finalmente, hay un tema que para nosotros, los que estamos en la Administración económica y comercial, es importante compartir, y es el de la adaptación de la Administración económica y comercial a este fenómeno nuevo de la internacionalización de la empresa. Es decir, que de alguna manera la Administración ya no es la Administración que ejerce solamente funciones de tutela, protectora, defensora, de la empresa a nivel nacional, sino que su papel es cada vez más el de una Administración que facilita y apoya la internacionalización de nuestra economía y ofrece servicios desde organismos públicos como el ICEX a las empresas, para poder competir a nivel internacional. Por ello, planteo como tema de debate el papel de la diplomacia económica y comercial ante el fenómeno de la globalización económica.

Juan José de Lucio



Lo primero, quiero agradecer la invitación a la Fundación Alternativas. En esta primera intervención voy a abordar dos puntos.

En primer lugar, a raíz de la presentación que ha hecho el Moderador y de algunos otros aspectos que han ido saliendo ya, haré unos comentarios adicionales.

En segundo lugar, me gustaría introducir algunos elementos que la empresa considera importantes en sus decisiones de internacionalización. De alguna forma, la voz de las empresas, lo que ellas nos dicen.

Coincido absolutamente en que no podemos poner puertas al campo. En una economía internacionalizada, que pretende liderar el crecimiento mundial y ser ejemplo de inter-

nacionalización, no podemos poner puertas ni a los flujos de inversión ni a los de comercio innecesarias, que, como se ha dicho, se convierten en barreras a la entrada para esa inversión y para ese comercio.

En segundo lugar, coincido con que los factores de éxito empresarial en nuestra economía descansan cada vez menos en la diferencia de costes en mano de obra barata, sino en elementos como la calidad, el servicio, la innovación, la diferenciación. Coincido en que la regulación es necesaria, pero no por eso debemos realizar regulaciones innecesarias. Hay regulaciones que pueden ser tremendamente gravosas para las empresas. Estos son algunos elementos en que coincidimos todos. Me gustaría añadir algunos más: algunos mitos o falacias que siguen apareciendo recurrentemente en los medios de comunicación, más centrados sobre la inversión, y que desde mi punto de vista son incorrectos.

Creo que coincidiremos aquí en que la internacionalización, la mundialización no es un proceso nuevo. En el siglo XIX cualquier ciudadano de cualquier país del mundo podría comprar empresas libremente en cualquier otro país del mundo. El comercio, a principios del siglo XX, alcanzaba volúmenes muy importantes entre países europeos.

Tampoco es cierto que los países más pobres o en desarrollo sean los que más inversiones reciben. Lo dice la teoría económica y lo decimos repetidamente. Cuando miramos las cifras internacionales de inversión extranjera directa acumulada y de flujos, dos tercios de estos flujos se dirigen hacia los países desarrollados y solo un tercio hacia los países en desarrollo. En términos per cápita o comparativos con el PIB, puede ser que los países en desarrollo reciban más, pero en términos acumulados siguen siendo los países desarrollados los que concentran mayores flujos de inversión y esta concentración es superior a la que existe en los flujos de comercio. Las inversiones cruzadas entre países desarrollados son porcentualmente superiores a los flujos cruzados de comercio entre los mismos países.

Otro aspecto que creo debatible es la idea de que la inversión se concentra en el sector industrial. Cuando miramos las cifras internacionales, dos tercios del *stock* de inversión extranjera se concentra en el sector servicios. Solamente un 30% en el sector industrial. El resto es sector agrícola.

Luego me gustaría decir algo que es quizá más provocador. Es el tema de si la deslocalización es negativa y destruye empleo y riqueza o si lo que produce la relocalización es consecuencia del crecimiento, de la creación de empleo y del progreso de una economía.

Me gustaría añadir que la relocalización o el comercio internacional son las mejores políticas para el desarrollo internacional.

Hasta aquí he tocado puntos que me han sugerido algunas intervenciones anteriores. Ahora me gustaría incorporar algunos aspectos de orden empresarial que todavía no hemos abordado, pero seguro que irán saliendo en intervenciones posteriores.

Me gustaría señalar las opiniones que nos comunican los empresarios cuando les encuestamos. Dicen, por ejemplo, que lo que más les interesa para tomar sus decisiones

de inversión es: el ambiente político, la estabilidad macroeconómica, la estabilidad política, la política global hacia la libre empresa y la competencia. En los últimos puestos en un conjunto de 13 criterios, el mercado laboral figura el cuarto por la cola, y habilidades, en el penúltimo después de la calidad y disponibilidad de la financiación local. Recordemos que la financiación para las empresas que abordan procesos de inversión exterior procede, habitualmente, de su propio país; y el último empezando por la cola es la disponibilidad de incentivos fiscales específicos. Lo que nos están diciendo las empresas es que quieren condiciones de contexto. Lo intuimos porque lo hemos oído anteriormente. Las empresas nos lo dicen. Quieren un marco adecuado para desarrollar sus negocios internacionalmente. Lo que no desean o consideran menos adecuado son las subvenciones o incentivos fiscales específicos. Con respecto al mercado laboral, sitúan por delante la mano de obra cualificada que los costes laborales. Luego nos están diciendo, por ejemplo, que en las economías desarrolladas buscan eficiencia productiva, desarrollar actividades de investigación y desarrollo, mientras que en los países en desarrollo –que no llamaría competidores, ya que si son competidores nuestros, en mala situación nos encontramos– citan a los países asiáticos o de reciente incorporación, que facilitan bajos costes para las empresas, nuevos mercados, nuevos consumidores, y oportunidades de externalización. Eso es lo que están buscando. Nos dicen que cuando están programando sus inversiones internacionales las van a centrar en Norteamérica y en Europa Occidental en un 40%, mientras que hay otros destinos, un 10% en América Latina, un 25% en Asia... Nos dicen los empresarios, este es otro aspecto significativo, que cuando hablamos de externalización, la distribución y la logística son actividades cotidianas que se suelen externalizar, porque probablemente no afectan al núcleo central del negocio. Pero estas actividades son seguidas por otras relacionadas con tecnologías de la información, e incluso se están subcontratando en muchos casos actividades de I+D. Mientras, en los medios de comunicación lo que vemos que se subcontrata son los *Call Centers*, cuando dos tercios de las empresas nos dicen que no se plantean este tipo de inversiones y cuando, por el contrario, en distribución y logística tres cuartas partes sí que se plantean el invertir.

No quiero excederme demasiado en mi intervención; solo quiero señalar que el proceso que están llevando las empresas, en algunos casos es cautivo –es decir, conseguir que la empresa conserve todo el proceso de conocimiento– y, en otros casos, es externalización pura. Esto depende, dejo la cuestión abierta, en gran medida del modelo de negocio de las distintas empresas.

Ignacio Santillana del Barrio



Aparte de mi actual cargo en el Grupo Prisa, previamente tuve experiencia en la internacionalización de empresas, en Telefónica y en GTE, en Estados Unidos.

Me uno a los conceptos generales de la importancia de que los mercados sean más amplios: hay que buscar oportunidades fuera, los de fuera tienen que buscar oportunidades aquí, y creo positivo el eliminar barreras y facilitar actividad fuera y dentro, porque es bueno.

Por otro lado, según lo que nos han ido trasladando en este encuentro, es interesante resaltar que cada vez hay una mayor sensibilidad por lo internacional. En ocasiones hay más sensibilidad, al menos cuando son voces de la autoridad, en ir hacia fuera que en atraer o impulsar la llegada de inversión exterior. Pero hay que prestar también mucha atención a esto último, y hacer que vengan aquí. Es muy importante.

Nos trasladaban en forma de interrogante Juan Manuel Eguiagaray y Juan José Durán los elementos de éxito en la internacionalización. Era lo primero que decía el Moderador. Un aspecto que no se resalta mucho es la relevancia del entorno político de tu país en otros países. Obviamente es difícil generalizar. Si hablas de empresas grandes la relevancia es notoria: son empresas prestadoras de servicios más importantes, aunque no dudo que el entorno es importante en todo tipo de empresas. Las relaciones entre los países son clave para los procesos de internacionalización de empresas. La empresa tiene sus objetivos, sus razones y motivos para expandirse internacionalmente, pero también lo político –o cómo los gobiernos se relacionan con otros países– en unos casos facilita y en otros limita la expansión. No solamente se compite con empresas, sino que en determinados procesos se compite con fuerzas que ayudan a las empresas a internacionalizarse y en eso hay relaciones entre los gobiernos que son fundamentales. Si no, estás con fuerzas desiguales.

¿Cuál es la razón del éxito? ¿Por qué unas empresas son exitosas y otras no? Depende evidentemente de los objetivos que uno traslade. El éxito hay que relacionarlo con los objetivos y con los que la empresa considera razonables para su actuación: en principio dependen del tipo mercado, y el mundo internacional tiene sus singularidades. Por lo tanto, el éxito está en función de lo se pretende. Lo más habitual es considerar como objetivo la maximización del valor para el accionista (vamos a ganar dinero, aquí estamos para ganar dinero) y es evidente que esto es así, porque las empresas manejan recursos de otro y por ello algo tienen que lograr. Pero la idea diferente entre lo internacional y lo nacional es que para ganar dinero hay que hacer las cosas de forma competitiva y diferente. Tienes que tener en cuenta factores distintos, que es lo que en las intervenciones anteriores se llamaba “entorno”. Te encuentras en entornos distintos. Eres un inversor que procedes de otro lado, por lo tanto tienes que ser muy sensible. Además no se trata solo de ganar dinero. Este es un elemento sustancial, porque tienes satisfacer a aquellos que te han dejado recursos. Pero hay que ir un poco más allá. Tienes que generar una riqueza en los países donde estás y tienes que ser muy sensible con lo que haces, porque si no posiblemente estás limitado: lo que estás haciendo a corto plazo no es sostenible y no estás consiguiendo el éxito deseado. Es interesante ver hasta qué punto ganar dinero es el único elemento, o tiene que venir acompañado de otros, como satisfacción de los empleados, los proveedores, clientes, comunidades, etc. Las empresas deben aportar. Esto se ve en las empresas y en las propias economías. Hay empresas que facilitan la internacionalización de otras. Esto pasó en el caso de España en el proceso de privatización de Latinoamérica: empresas importantes por recursos podían tirar de otras y ayudaron a internacionalizar la economía. El elemento sustancial para tener éxito es que haya oportunidades, y uno tiene que ver dónde hay oportunidades en función de las características, de los servicios, de los productos, de los bienes de que dispone. Aunque tener oportunidades es condición necesaria, pero no suficiente. De ahí que se necesite saber hacerlo bien y tener en cuenta los contextos en donde te mueves. Así pues, saber dónde hay oportunidades y establecer unos objetivos razonables y normales es la clave. La experiencia muestra que si hay algo escaso en la

internacionalización son las capacidades de los gestores, factor necesario para el éxito: el liderazgo de personas, de capacidad, de búsqueda de oportunidades, de asumir riesgo. Es fundamental tener personas apropiadas para gestionar los proyectos y esto importa más que los recursos financieros. Estos están ahí. Cuando se define claramente un proyecto, cuando se elige bien un país, cuando calculas bien el riesgo negocio-país, siempre hay recursos, pero el gestor con su capacidad de mover equipos, de aunar esfuerzos, de relacionarse con países, con grupos, es un elemento imprescindible para el éxito. Cómo estructurar la operación, desde el punto de vista fiscal, financiero, legal también es relevante. No se puede generalizar y depende del tipo de empresas. Esa filosofía de contar con los países, pensar globalmente y actuar localmente, compartir con otros que te permitan penetrar en el tejido industrial es una característica que en algunos momentos no se está tomando tan en consideración. Hay que contar con lo local que sigue siendo una idea importante a tener en cuenta para el éxito.

A veces, cuando hablamos de la internacionalización de la empresa española caemos en la tentación de hablar de cuatro o cinco empresas. Hay otras muchas que juegan un papel fundamental y no les dedicamos la misma atención. Calladamente están desempeñando papeles muy relevantes. Este país no es solamente Telefónica, Endesa, Repsol, el BBVA, SCH, sino que hay un conjunto de empresas que están haciendo cosas y que, a veces, en el mundo internacional o en los debates sobre internacionalización no salen a la luz. Quién manda en las empresas, quién las gobierna, qué hacen estos que gobiernan: son aspectos que merecen una reflexión. El por qué y para qué están, qué es lo que les guía, me parece fundamental.

Para resumir, creo que lo político tiene un papel que desempeñar, sobre todo en algún tipo de empresas. Los gestores son un punto clave también. No es solo para ganar dinero como tú mueves a las empresas internacionalmente. Realmente no quiero caer en el peligro de hablar de la responsabilidad social corporativa porque tengo sensación de que es lo mismo de antes pero llamándolo de otra manera. Lo importante es, como decía el Moderador, para qué están, razón, objetivo (beneficio frente a riqueza) y cuál es su éxito en este contexto y entorno.

Rafael Myro



Pertenezco a un grupo, en el que también está Carlos Manuel Fernández-Otheo, un grupo de investigación de la Universidad Complutense sobre temas de capital extranjero, localización y deslocalización.

Quiero hablar de los datos. Creo que deberíamos tener una imagen lo más compacta posible de qué dimensión tienen estos fenómenos de los que se está hablando. Me refiero concretamente a la desaceleración de la inversión extranjera y a la desinversión de capital extranjero, que están ligadas a la deslocalización de empresas. No sé si voy a adelantar aspectos propios de la siguiente sesión, que dirige Joaquín Estefanía, pero se trata de fenómenos muy ligados.

En primer lugar, la inversión extranjera muestra una acusada tendencia a la desaceleración, sobre todo en la industria. Eso es claro, y además comprensible, porque nuestro

país ya es maduro desde el punto de vista económico y resulta lógico que sus atractivos comparativos se reduzcan. Debemos tratar de luchar contra eso, pero las probabilidades de éxito son limitadas. Esa tendencia desaceleradora va acompañada de una creciente desinversión de capital extranjero, localizada en la industria. Tal desinversión no muestra una tendencia continua, no es cada año mayor, sino que tiene momentos álgidos, como los años 1999, 2000 y 2001, pero el fenómeno de desinversión es notorio y apreciable. Afecta a los sectores donde el capital extranjero posee mayor presencia: los sectores industriales de alta tecnología. Afecta también al sector textil y de la confección. Pero si hay que destacar los más afectados, éstos son maquinaria de oficina, computadores y electrónica. Insisto en eso, porque cuando estamos pensando en el textil, olvidamos otros aún más importantes. Hasta aquí el primer apunte.

Ahora el segundo. Ese fenómeno de desinversión va acompañado por otro: la deslocalización de empresas, donde las de capital extranjero tienen gran protagonismo. Hay que resaltar esto, porque los efectos de la deslocalización de empresas de capital extranjero son distintos de los que produce la deslocalización de empresas de capital nacional. Hay ciertos *feedbacks* en las empresas de capital nacional que no se producen cuando se deslocalizan las empresas de capital extranjero. La deslocalización crece claramente desde 2002, de acuerdo con los datos que tenemos del 1999 a 2005. Hablando estrictamente de deslocalizaciones, poseemos un registro que afecta a 62 empresas notorias y también a muchas microempresas que no podemos localizar estadísticamente (Anexo, cuadro 1). Si a esto añadimos reestructuraciones, cierres –que muchas veces no sabemos si esconden deslocalización–, nos vamos a 100 empresas en esos años: de 1999 a 2005 (Anexo, cuadro 2).

Ese conjunto total de empresas afectaría a 28.000 trabajadores. Las que nosotros sabemos que son deslocalizaciones claras habrían afectado a 18.000. Los datos no parecen a primera vista muy alarmantes, pero, refiriéndonos a 2002, 2003 y 2004, y considerando todas las empresas citadas, estaríamos hablando del equivalente al 0,05% anual del empleo total y del PIB nacional de repercusión directa, lo que tampoco parece nada despreciable. En términos acumulados, una décima y media de PIB en los tres años mencionados. Es decir, el PIB podría haber crecido media décima menos en cada uno de los tres últimos años por esa causa. Los sectores más afectados son, de nuevo, de alta tecnología. Si consideramos cierres, crisis y reestructuraciones, entonces el textil cobra gran importancia. Pero si sólo miramos a lo que sabemos con certeza que son deslocalizaciones, destacan de nuevo los de alta tecnología.

Volviendo a la desinversión de capital extranjero, para valorar también sus efectos, hay que señalar que no siempre implica la deslocalización de empresas. Según el Registro de Inversiones Extranjeras, un tercio del total de las desinversiones son ventas a residentes. Pero, aun así, el conjunto de la desinversión podría estar afectando a una décima del PIB en los momentos actuales, cifra que puede ir en aumento y que debemos estimar y aproximar con mayor precisión en el futuro.

Según esto, entre desinversiones y deslocalizaciones, aun considerando que son conjuntos que se interseccionan, podemos haber perdido en los tres últimos años algo más de una décima del PIB por año, considerando sólo los efectos directos (esto es, sin contar los inducidos e indirectos).

El efecto de lo anterior es más impresionante aún en la estructura productiva, algo en lo que quiero insistir. Cuando entramos en la Comunidad Económica Europea en 1985, y hasta 1996, nuestra estructura productiva industrial fue convergiendo con la media europea, como consecuencia del superior desarrollo de las industrias de mayor contenido tecnológico. Eso ha cambiado desde 1997, y estamos desarrollando más las más tradicionales, es decir: alimentos, textil, siderurgia, etc. Las más avanzadas crecen menos que en la media comunitaria. Estamos en una especie de sorprendente involución de divergencia frente a la estructura productiva comunitaria. Si tomamos datos de AETIC las cosas no parecen ser así. Pero si usamos los de la Contabilidad Nacional sí, y toda esta desinversión parece confirmar que, en efecto, tenemos algún problema en este tipo de industrias que siempre han sido muy propias del capital extranjero, lo que por otra parte pone de relieve algunas de nuestras carencias más importantes. Eso no quiere decir que los problemas del textil y la confección no sean importantes y que no lo vayan a ser más en el futuro, habida cuenta de la liberalización de mercados. Pero, sorprendentemente, en nuestra economía de los últimos años, ya en el marco de un proceso de integración y liberalización, el sector textil ha estado creciendo bastante bien. En algunas regiones ha aumentado su productividad más que la media. Y la crisis del textil, que se empieza a notar en el cierre de empresas, no ha sido hasta ahora muy notoria. Sí lo ha sido en cambio y sí llama la atención lo que ocurre en las industrias más avanzadas.

Finalizo aquí. He tratado sobre todo de aportar algunos datos.

Luis Valero

« Cuando me invitaron a participar lo primero que dije es que mi asociación tiene algo de *contradictio in terminis*, porque se llama “Asociación **Nacional** de Fabricantes de Automóviles y Camiones”. No es nada de eso, salvo Santana, que es de la Junta de Andalucía y es el único español. Entonces, quizás a lo que yo pueda contribuir es a ver cómo está nuestro sector, que tiene un efecto de arrastre importante en una industria que también tiene capital español en los mercados en los que se establece.

Del sector de la automoción comienzan a salir noticias de que está en situación, en el caso de España, de aparente bonanza, porque las cifras de matriculación van bien este año igual que el año pasado. Pero las cifras de producción van mal: vamos a producir el 10% menos de vehículos, es decir, 300.000. Y esto afecta a la balanza de pagos, a la balanza corriente porque estamos importando coches de más alta gama y los de gama media que tenemos no los colocamos bien en el mercado alemán, francés y europeo. Hay que tener en cuenta que las 17 plantas que hay en España facturan 47.000 millones de euros, que es el 5 ó 6% del PIB: hablo solo de las plantas, y no de la industria de partes y componentes.

Lo que le ocurre a España es que tiene demasiado riesgo en esta industria, por ser multinacional y no depender sus decisiones de nadie de aquí. Todos hemos de portarnos muy bien para seguir en esta actividad. La situación no es tan fácil. Hay tres grandes zonas económicas en este sector, como en todos, que son China, Japón, Estados Unidos y Europa. Cada una tiene una situación diferente. Ahora el gran flujo de

inversión va a China y arrastra a empresas españolas. El mercado chino ya produce siete millones de coches, tiene un potencial enorme, pero muchas complicaciones. A su vez por el tema de copias, como en tantas otras cosas, empieza a haber problemas: el caso de las partes externas y las copias de modelos de las empresas que se establecen allí es un problema grave para las grandes multinacionales del sector.

El de Estados Unidos es un caso claro: un mercado más o menos controlado por los grandes del sector, donde la competitividad de otros ha mejorado su cuota de mercado tanto por el lado de los japoneses, Toyota, Nissan, etc., como incluso por los coches europeos de alta gama. En Europa es donde nosotros nos movemos y donde hay referencias de que quizás sea el mercado más competitivo del mundo. Está más abierto. En eso no hay reciprocidad ni de coreanos, ni de japoneses. No venden más que una cosa simbólica a Corea que es un mercado como el español. Japón, aunque ha abierto sus fronteras sigue siendo muy complicado.

En España la industria entra en una zona geográfica, la ampliada más la por ampliar, donde se matriculan quince millones, hablando solo de turismos; donde los nuevos entrantes –nuestras propias empresas miembros de ANFAC– han situado su capacidad instalada en países como Polonia, Chequia, Eslovaquia, etc.

En cifras, para que nos hagamos una idea, en estos países en el 2007 habrá unos 2.200.000 de capacidad de turismos de gama parecida a la que produce España. ¿Qué ventajas tienen? Están cerca de los grandes mercados ya maduros como Alemania, Francia, etc, además de los propios países entrantes. Hay que tener en cuenta que esos países, Polonia, Chequia, Eslovaquia, Hungría, etc, solo han matriculado alrededor de 400.000 coches nuevos el año pasado. En España y Portugal vamos a llegar a dos millones. Ahí se ve la diferencia y el potencial de crecimiento de países como Polonia, que tiene una población parecida a España. Esos coches deberían ir a esos mercados, donde renta y capacidad de crecimiento económico tienen que ir a más. Parece que no habría problemas, pero no es tan sencillo. En España, sí que tenemos problemas, estructurales y logísticos. El coste de logística de colocar nuestros coches en Alemania, Francia, en el gran núcleo de países compradores, es grande, y nuestra mano de obra es bastante más cara que la de esos países. Por otro lado, su mano de obra está muy bien formada. Enseguida se ponen al día y, como ejemplo, cuando Volkswagen deja de montar el Touareg y el Porsche el Cayenne, esto quiere decir que se fía de que una planta del Este pueda hacer un coche de esas características.

Aquí, el entorno es difícil, porque la propia industria es muy poco rentable. Si hiciéramos un cálculo, que lo hemos hecho, de unidades vendidas por facturación, todo aquel que supere los mil euros por unidad vendida está ganando dinero. Pero muchos de ellos pierden, como es General Motors y Ford en los últimos ejercicios. ¿Por qué? Porque hay una excesiva capacidad instalada en todo el mundo, una fuerte competencia, por lo tanto, y la normativa es exigente –en el caso de Europa en términos de seguridad, que te hace invertir mucho en investigación para mejorar y cumplir las normativas, y eso no lo paga el cliente–. Y como ustedes ven hay una cosa curiosa: se gastan mucho dinero en promoción por la propia competencia. Esto produce en el ciudadano normal la sensación de que ese tipo de empresas lo puede todo, visto cuánto dinero se gasta. Así nadie imagina que se puedan caer; es un efecto difícil de evitar. Hay una carrera de renovación de modelos, que se quedan obsoletos al cabo de tres o cuatro años y se saca otra gama, etc. Una pelea imposible.

Volviendo a España, nuestro problema es, de alguna forma, de costes logísticos y de mano de obra. Pero eso es relativo. Nosotros de alguna forma somos capaces de conseguir que se reubique en la planta un modelo concreto, después de un concurso interno, y demostrar de alguna forma la gerencia y los propios sindicatos –en esto hay que decir que los sindicatos en los últimos años han sido un modelo de paz social y de comprensión, muy flexibles en adaptarse, sensibles, saben lo que le pasa al sector– que podemos adaptarnos a lo que dice el mercado de ese modelo, porque de un modelo, si se van a hacer 200.000 al año y tiene que ofrecer la producción porque tiene éxito en un 20%. Es lo que tanto hemos dicho en el mercado en público cuando hemos pedido reformas de tipo laboral, reformas a negociar en el convenio de empresa. En el convenio de empresa, como allí todo el mundo sabe de qué va, se puede negociar de forma razonable. No se pide más, no se piden reformas laborales importantísimas que el estatuto de trabajadores se exija un contrato nuevo, etc., no, no, déjeme negociar con los sindicatos un tipo de arreglo, y es lo que se ha hecho hasta ahora. Lo que pedimos es que unas limitaciones en la relación laboral nos permitan ir a más.

Conviene hacer hincapié, acabo de mencionarlo, sobre la logística. Tenemos problemas para mover los dos millones y medio de turismos hacia la exportación. Eso quiere decir que los ferrocarriles tienen que funcionar bien. Pero no solo los españoles, sino también los franceses, los puertos –que la legislación portuaria o los servicios portuarios funcionan bien– y al final de lo que te das cuenta es de que todo lo que pide nuestra industria para ser competitiva y mantenerse en España son unos pocos detalles que completen la competitividad del sector. Dicho así parece interesante y muy lógico, pero es difícil llevarlo a la práctica. Son reformas estructurales para la competitividad. Hacer un agujero en los Pirineos parece lógico, pero sabemos lo difícil que es hacer que la electricidad sea más barata. Nosotros representamos de algún modo el interés que tiene la economía española por ser competitiva. No importa de quién sea el capital.

Javier Doz

“ Tanto el Ministro Montilla como Ángel Martín han situado en su contexto la caída de la inversión extranjera en España, incluidos los datos de la balanza del sector exterior. Bien está que se relativicen los datos de la inversión extranjera en España, aunque lógicamente habrá que seguir la tendencia en los próximos años. El dato del déficit de la balanza de cuenta corriente es preocupante: al margen de que no nos inquiete desde el punto de vista de las finanzas, es síntoma y causa de problemas. Estar tan cerca del mal dato estadounidense –España es el segundo del mundo en este momento– es, a mi juicio, el factor más preocupante de la economía española. Es síntoma de los problemas en cuanto a la competitividad de las empresas y de la productividad. Yo situaría el factor productividad como el elemento que resta competitividad a la economía española. Los datos positivos que se están produciendo y que sostienen la economía, demanda interna, complementados con lo que nos ha planteado Rafael Myro, nos dan motivos de preocupación. Los sectores de superior crecimiento son los de menor valor añadido, los tecnológicamente menos avanzados y hemos caído por debajo de la media europea en crecimiento si se confirma esa tendencia. Ya son bastantes años en los sectores más avanzados. Eso sí que es preocupante, la conjunción de estos dos datos.

A lo mejor estamos bien en demanda interna, porque en estos años nos han venido millones de inmigrantes, que consumen. Plantean problemas en el mercado y ha habido una enorme capacidad del mercado laboral español para absorberlos en un número muy grande, por ejemplo en servicios personales, que antes no se tenían en domicilios, en la atención a personas. Pero lo cubren las familias y no el sistema de protección social avanzado. Son, pues, muchos los problemas de cara al futuro, si estos elementos no se corrigen.

En relación con los aspectos económicos de la inversión española en el exterior es difícil separar lo económico de lo político. Dejaré para la segunda parte algunas cuestiones de detalle de la acción de las empresas españolas en el exterior, respondiendo a preguntas en sus aspectos laborales, sociales y sindicales. Parto de que creo que la internacionalización de las grandes empresas españolas es un dato positivo del panorama económico. Estamos bastante mejor que países como Italia, que son económicamente más fuertes y podemos compararnos con ellos. Hay problemas en las pequeñas y medianas empresas, como es lógico. Sin embargo, hoy se están utilizando ventajas comparativas, como por supuesto tener lazos históricos culturales con América Latina y aprovecharlos bien. Lo dejo para después. Pero no hay que meter la pata, y algunos comportamientos pueden hacerlo en algunos de esos países.

Partiendo de lo que es internacionalización o globalización y sus consecuencias, yo personalmente y mi sindicato, Comisiones Obreras, no tenemos una actitud defensiva o miedosa, pero sí de preocupación, sobre todo porque de esos procesos a unos les van bien y a otros mal en el mundo. No necesariamente nos puede ir bien a España, si no miramos cómo se actúa. Lo que más destaco hoy es que no hay reglas comunes suficientes en el mundo, de leyes, de normas y de gobiernos. En el terreno de lo laboral y de los derechos fundamentales eso me parece obvio.

Hay algunos ilícitos de ventaja comparativa. Voy a referirme a dos de ellos. Sobre todo uno a nivel mundial y otro europeo, que es un área de integración a la que hay que exigirle más. A nivel mundial, partiendo de que podemos tener aquí una opinión común respecto a qué elementos deben presidir las relaciones laborales, no me refiero a ventajas comparativas de menores salarios, condiciones de trabajo distintas, esas solo los años las igualarán. Pero ¿se puede competir con trabajo infantil? ¿se puede competir con trabajos esclavos? ¿donde no hay libertad sindical alguna? ¿puede competir la potencia emergente asiática en esas condiciones y por más tiempo? Me estoy refiriendo a China. Es un problema serio. Por más que comparemos China con Corea, Corea ha tenido una evolución y desde los finales de los cincuenta asimiló su guerra, con dictaduras, ha tenido movimientos sindicales, y hoy día se acerca al 74 ó 75% del costo laboral japonés. Gracias a que ha habido capacidad de actividad sindical, de poder negociar convenios, etc., Corea en astilleros, que tanto nos tocan, no compite por salarios, cobran más los trabajadores coreanos. Compite a lo mejor bien por su capacidad de gestión o economías de estado y mal porque le ayuda el gobierno directamente de acuerdo con las normas de la OMC. Pero China tiene un estancamiento de las condiciones salariales durante todo este proceso de crecimiento económico chino; tengo los datos respecto a Japón, por debajo del 5% del coste laboral. No se mueven. Hay que tener en cuenta que China exporta desde empresas multinacionales, sus filiales o sus subcontratadas, que es otro de los elementos característicos de China. No es tanto la potencia de su tejido industrial. Si viene una potencia internacional e impone condiciones

tremendas para la fabricación a los subcontratistas chinos, acabamos con lo que conocemos de la industria juguetera china, trabajo infantil y trabajo semiforzado, que existe. En esas condiciones no se puede competir. Hablamos de políticas y de políticas multilaterales, que hacen los gobiernos en la Organización Mundial del Comercio. Hay unas condiciones básicas que son los derechos fundamentales del trabajo, que están definidos en la declaración de la OIT de 1992 y que tienen que cumplirse. El factor política y el factor de no utilizarlos a fondo, es un elemento que está presente en esta década. La Conferencia Ministerial de la OMC será en Hong Kong a finales de este año. Es muy simbólico que sea Hong Kong. Intentaremos, el movimiento sindical internacional, hacer algo allí si nos dejan. Supongo que sí. Hong Kong todavía no es China, pero lo es a algunos efectos. Este es un elemento esencial que tiene que ver con lo que está pasando en el textil, y habría que prepararse para que el sistema de cupos terminara un día. Pero siguen produciéndose en las mismas condiciones. Competir con condiciones sin derechos y sin normas comunes es algo que desde el punto de vista de las empresas, de los gobiernos y de los sindicatos, primerísimos interesados aquí y allá, a nosotros nos une; no sé si todos están unidos, pero hacen muy poco para unas normas comunes.

Termino con otro elemento que es el caso europeo, que tiene que ver con algo que está pasando en España. Una de las cuestiones que criticaba más del último proyecto de Constitución que me alegró mucho que haya sido aprobado, es que no facilitaba la armonización fiscal. Sin ella no se puede competir, en un área políticamente y económicamente tan integrada como Europa, al menos en los impuestos básicos que afectan a las empresas, el impuesto de sociedades... Es un factor de deslocalización preocupante. Este es un elemento a tener en cuenta de establecimiento no de una norma común, sí de suelos. Lo que sí me pregunto, y entiendo la situación en que se discute la financiación autonómica en España, es cómo se puede compaginar la aspiración a la armonización fiscal en Europa con las posibilidades que algunos interpretan como la desarmonización fiscal interna española, y eso debe tener que ver con la inversión extranjera en España y sus consecuencias.

José Luis Feito



Quisiera comentar un aspecto frecuentemente olvidado de la inversión española en el exterior y luego apuntar algo sobre el déficit de nuestra balanza de pagos.

El aspecto frecuentemente olvidado es la relación entre el marco regulatorio y la inversión española directa en el exterior. Una buena parte de esta ha sido o está siendo aún realizada por empresas que operan en sectores fuertemente regulados, empresas que en su momento eran de propiedad pública, se privatizaron y son objeto de un marco regulatorio como en otros países lógicamente.

En mi opinión, la política regulatoria en España, en los últimos años desde que se produjo la privatización de estas empresas, ha estado excesivamente preocupada por intervenir en la inflación, un gravísimo error de economía y una política que ha llevado a una estructura inadecuada de precios en los mercados regulados. Parte del error de que la competencia lleva siempre a precios más bajos inmediatamente, al día siguiente de privatizar. Esto no siempre es así. A veces, cuando el sector público controla una em-

presa pública, la utiliza para bajar los precios por debajo del nivel de mercado. Es el caso de la bombona de butano, líneas de teléfono, tarifas eléctricas. De manera que cuando se privatiza en el mercado competitivo lo lógico es que el precio suba. A largo plazo es distinto: esa subida de precios induce a un aumento de la inversión, de la competencia y a largo plazo el precio baja. Pero esa política regulatoria, al inducir una estructura de precios desequilibrada, ha llevado a que las empresas invirtieran en España mucho menos de lo que debieran haber invertido. Ha inducido un sesgo en su inversión. Esto tiene mucho que ver con lo que decía Rafael Myro. Porque evidentemente esos sectores avanzados son sectores dominados por empresas reguladas. Estas empresas en España habían invertido menos de lo que debían, como consecuencia de un marco regulatorio gravemente distorsionado. No digo que hayan invertido en el exterior solo por este marco regulatorio; digo que este marco regulatorio ha inducido un sesgo a que algunas inviertan en el exterior más de lo que habían invertido antes y sobre todo pone en peligro lo que debe ser siempre la base de la inversión directa en el exterior. La base debe ser siempre el mercado doméstico. Si no hay un mercado doméstico potente siempre hay riesgo de que esas inversiones en el exterior se debatan en cuanto haya un movimiento cambiario o de tipo de interés inadecuado. La verdad es que iba a hacer una serie de comentarios adicionales, pero me atengo rigurosamente a las observaciones del Moderador y si luego hay tiempo justifico en detalle el caso del sector de la telefonía, el eléctrico y el del gas.

Luego, rápidamente, unos comentarios sobre la pregunta que planteaba Ángel Martín Acebes en relación con el déficit de la balanza por cuenta corriente. Lo primero que hay que hacer es una observación sobre la inversión de la empresa española en el exterior y es que, a diferencia de lo que ha ocurrido históricamente en todos los países avanzados, España no crea multinacionales sobre la base de un superávit de la balanza de pagos por cuenta corriente. Es un caso único. En España se crean multinacionales, a diferencia de lo ocurrido en Holanda, en Estados Unidos, en su día, en Francia, en Alemania, en Inglaterra, sobre la base de un déficit en la balanza de pagos por cuenta corriente. Es decir, estamos pidiendo prestado para poder invertir en el exterior. No estamos reexportando, por decirlo así, un excedente de la balanza de pagos por cuenta corriente. No estamos exportando sobre la base del ahorro interno, sino que, repito, estamos pidiendo prestado para invertir en el exterior. Eso tiene una serie de aspectos interesantes sobre el *mismatching* de esa estructura de cartera, sobre la dependencia del tipo de interés, por un lado, y del tipo de cambio, por otro, lo que de nuevo dejo para posteriores desarrollos.

España tiene la gran ventaja de que paga el déficit por cuenta corriente en su propia moneda. Por tanto, en la moneda americana podemos tener un déficit mucho mayor que el que podíamos tener antes cuando debíamos pagarlo en divisa. El grueso de la balanza por cuenta corriente en España se paga en nuestra propia moneda: en euros. Lo tenemos sobre todo con los países de nuestro entorno y en todo caso lo podemos pagar en euros. Esto hace que podamos mantener un déficit durante más tiempo. Sin embargo, a diferencia de Estados Unidos, que paga el déficit con su propia moneda y que lo puede sostener durante más tiempo, somos una economía mucho más abierta que la norteamericana y más sensible a la pérdida de competitividad que pueda estar detrás de un déficit por cuenta corriente. Claro que no es déficit solo por cuenta corriente por pérdida de competitividad; una parte sustancial se debe a que crecemos más que los

demás. Pero otra parte, la más importante sin duda, sí se debe a pérdida de competitividad. El déficit español tiene detrás una pérdida de competitividad, que se ha perdido poco a poco. La tenemos hace mucho tiempo, pero la perdemos lentamente porque el euro nos está protegiendo de una apreciación del tipo de cambio nominal. Muchas veces se dice que cuando tengamos un problema en la balanza de pagos ya no tendremos el instrumento del tipo de cambios para remontarlo. No hay que olvidar que, cuando lleguen esos momentos críticos y surjan voces telúricas, el euro nos está protegiendo también de una apreciación. Hace tiempo que hubiéramos tenido un problema muy grave como el que tenemos. Dicho esto el resumen que saco de la balanza por cuenta corriente y el déficit es preocupante, porque no perdemos tanta competitividad como parece ahora, no hemos perdido más de la que perdimos el año pasado o el otro, quizás un poquito más pero no mucho más. Parte del déficit, insisto, se debe a que España está creciendo mucho más de lo que dicen las estadísticas y mucho más que los países de nuestro entorno. Pero precisamente por eso, porque ya no tenemos el termómetro del tipo de cambio y lo hemos tirado, vamos a llegar demasiado lejos. Temo que inevitablemente será muy tarde cuando empecemos a corregir el déficit de la balanza de pagos.

Luis Rivera



Quiero agradecerlos a todos, como pedías que te tuteáramos Juan Manuel, el que me hayáis permitido estar aquí. Me gustaría comentar dos o tres cosas.

Endesa invierte en el exterior, no porque las tarifas en España no sean las que nos gustaría a todos que fueran, sino como decisión lógica de crecer, una empresa que está en un sector maduro. Las empresas que estamos en una industria madura, donde los crecimientos son pequeños, ya me gustaría a mí que en algunos casos fueran como los de mi amigo Regino, donde está la opción de diversificarnos, bien entrando en otras industrias o geográficamente. Endesa escogió apostar fuertemente por la diversificación geográfica, primero en Latinoamérica y luego en Europa. Hoy es una empresa donde la mitad de nuestra actividad, la mitad de nuestros clientes y de nuestros empleados están fuera de España, y nos sentimos tan obligados a los clientes de Bogotá como a los de Sevilla, a los de Santiago de Chile como a los de Barcelona. Entonces, creo que si la regulación en España hubiera sido todavía más favorable, a lo mejor en lugar de ese 50% nos hubiese permitido que fuese un 70%. Pero desde luego el detonante de nuestra presencia internacional es la vocación y la voluntad de crecer y ser un actor relevante en los sistemas eléctricos, en una industria madura donde el crecimiento viene por el volumen fuera y no dentro de nuestra geografía.

Cuando leía el documento del Seminario, me daba la impresión de que en algunos casos la empresa que represento es un “animal” un poco distinto de lo que allí se trataba: temas como localización, deslocalización, nos afectan menos. Es cierto que al final, como decía Iñaki, las empresas en el fondo estamos para ganar dinero, porque lógicamente el rendimiento económico forma parte del objeto social. Pero lo que importa son las reglas de juego: cómo lo hacemos, y qué hacemos. En ese sentido la particularidad de nuestra actividad es la necesidad que tiene cada día ante sus mercados y ante sus clientes de legitimarse como empresa privada que provee un servicio público básico. Esto tiene sus

matices y su interés. Se nos exige una especie de legitimación en el día a día. Después de bastantes años, y de haber conseguido que la mitad de nuestra actividad y de nuestra caja provenga de nuestras actividades internacionales, encontramos unas condiciones que se nos exigen y nos tenemos que esforzar en cumplir en todas partes donde estamos como empresa privada que provee un servicio público básico. Y se nos exige de una manera todavía más diferente cuando ese servicio se provee en los países en desarrollo, no en los desarrollados como el nuestro, donde hay algunos matices que se dan por supuestos. Lo primero que nos exige la autoridad, el regulador, la comunidad, es compromiso a largo plazo. Estamos en una actividad en la que no se entra ni se sale. Se entra y se queda uno después de haber entrado. Eso lo entienden ustedes. Somos la primera empresa eléctrica en Colombia, Chile, Perú o Argentina, y la tercera en Brasil. Y lógicamente como me gusta decir, haciendo una especie de “chascarrillo” –con perdón de la expresión–, a algunas autoridades de esos países: “Endesa está aquí, por lo menos para cien o doscientos años, después ya veremos. Pero para los próximos cien o doscientos años lo tiene usted claro”. Se nos pide tecnología, y debemos aportarla. Se ha hablado de tecnología y competitividad. Pero a veces damos algunas cosas por supuestas, cuando para algunos de estos países, por ejemplo para el estado de Ceará, en el nordeste de Brasil, es enormemente diferenciador el que alguien sea capaz de introducir una central de ciclo combinado de gas, cuando toda la tecnología que tienen, más allá de lo que importan de otros estados vía interconexiones, son centrales viejas de combustible líquido. Entonces, nuestra capacidad y aportación de tecnología para estos países es vital. Se nos pide algo tan básico como lo que es la ayuda al desarrollo de estos países. Hablar en esta mesa de servicio universal eléctrico para todos ustedes no tiene sentido, pero en Perú el 40% de los peruanos no tienen electricidad y para mí es un orgullo decir que, sin embargo, en nuestra zona de concesión el 100% de las personas que viven allí tienen servicio universal. Eso es algo que a las autoridades les importa una barbaridad. Quizás nos remonte a tiempos ya afortunadamente olvidados de nuestro país donde se hablaba mucho de la electrificación rural, etc. Son temas muy capitales. También se nos pide lo que decía uno de los ponentes, lo que se llama responsabilidad social. Antes era lo mismo pero se llamaba de otra manera. Se nos pide que encontremos más allá de lo que es nuestra cuenta de resultados la manera de ayudar a ese desarrollo de las zonas. Nosotros lo hacemos por vía de dos vectores que son la iluminación y la enseñanza, tratando de mejorar lo que son las zonas anejas a nuestras instalaciones.

Básicamente, creo que también aportamos, aunque no se nos pida, prácticas comerciales y laborales que tratan de ser más homólogas, si no en la compensación, que como es lógico depende de cada país, sí en el tratamiento y el respeto a la persona en línea con el pacto global de las Naciones Unidas.

Pero ¿qué pide una empresa que da un servicio básico? Se habla mucho de seguridad jurídica, de estabilidad regulatoria. Antes que todo eso pide, en primer lugar, una cosa: crecimiento. Si las economías no crecen, a los que damos un servicio básico nunca nos va a ir bien. Necesitamos un crecimiento sostenido de los países, porque cuando la economía va mejor, nos va mejor. Para que se hagan ustedes una idea: ¿a qué se debieron los años malos de nuestra presencia en Latinoamérica? Se debieron a que desde 1998 hasta 2002 el consumo de electricidad en los países en donde estamos creció el 0% en cuatro años. Es difícil que una regulación permita que, cuando el consumo crece el 0%,

a uno le vaya bien. Es más fácil encontrar soluciones, encontrar puntos lógicos y de encuentro cuando la economía crece, que es lo que está ocurriendo en estos años.

¿Qué pedimos? Pedimos también que haya un mercado amplio de capitales. Muchas veces, en los países en vías de desarrollo, la gran dificultad para tener nuevas iniciativas empresariales es la falta de financiación. Lo cual muchas veces deja la actividad en manos de empresas capaces de financiarse en dólares, asumiendo un riesgo de cambio no menor, cuando viene la parte mala del ciclo económico. En nuestra actividad, que es una actividad regulada, nos parece más sano, y así tratamos de hacerlo, y cada vez que se abre un mercado de financiación ya sea de acciones, bonos o deuda bancaria, pues nos viene bien. La verdad es que apreciamos cambios estructurales en Latinoamérica a favor de esta dirección en estos años. Emitimos deuda o nos financiamos bancariamente en Chile, en Brasil, en Perú y en Colombia. Por ejemplo, no de todos es sabido que la moneda más estable y los tipos de interés más bajos de Latinoamérica están en Perú. Y hasta en Argentina que esperamos que venga bien.

Finalmente, con esto acabo, lo que necesitamos como proveedor de servicios públicos básicos, es que no nos llamen inversor. Porque inversor puede ser un señor que llega y se va. Que nos llamen empresa o que nos llamen empresario. Que nos apliquen, por decirlo así, las mismas reglas del juego que se aplica en cada país a los empresarios de cada país.

Luis Mañas

Partiendo del título de esta reunión comenzaría diciendo que desde el punto de vista de la empresa más que de inversión en el exterior lo que normalmente pensamos es en términos de inversión. Es decir, cuando Repsol, Telefónica o una empresa mediana se plantean su programa de inversiones, piensan dónde van a poder realizar con rentabilidad proyectos nuevos en los que ya tengan una ventaja comparativa. Lo digo al hilo de que las empresas españolas que van a invertir en el exterior van a ser las empresas españolas o mejor, añadido un tema importante, las empresas con sede en España que van a ser exitosas en sus respectivos sectores. Al igual que muchas de las empresas europeas o americanas que van a invertir en España son las empresas que son exitosas en sus respectivos sectores y que han tenido el éxito y la supervivencia en el reparto mundial de trabajo y de actividad.

Las empresas españolas que invierten en el exterior son, por tanto, empresas que han tenido éxito en sus sectores, que son bastante inesperados. Eso tiene que ver bastante con la política económica y con lo que se puede hacer para ayudar a ese desarrollo de las empresas y a que se produzca esa inversión. Obviamente, si volvemos la vista atrás, no ha sido la siderurgia. Nuestra siderurgia la ha comprado una empresa con sede en Luxemburgo y es "Luxemburgo-franco-española". Aunque hemos tenido algún éxito en siderurgia, como es Acerinox, con plantas por todo el mundo. Pero quizá nadie hubiera hecho una política industrial para favorecimiento de Acerinox. Y, sin embargo, ha sido la que ha sobrevivido con sede en España. No ha sido el naval, no ha sido el cemento en el que teníamos un punto de partida importante. No ha sido automóviles, en el que empezamos con SEAT. No han sido en otros sectores de tecnología, ni ha sido farmacia, ni

software, ni, a pesar del intento de atraer a ITT a Tres Cantos, hemos podido pasar a ser una potencia en la producción de microelectrónica. Sin embargo, con todo lo que me parece que no ha sido, tenemos muchos ejemplos positivos. ¿De qué y en dónde hemos sobrevivido y en dónde estamos siendo líderes mundiales? Tenemos a Telefónica entre las tres grandes empresas del mundo, que está exportando gestión en telefonía. Tenemos a Inditex como ejemplo de empresa exitosa en un área tan competitiva y difícil como es la moda. Inditex me gusta porque es un ejemplo totalmente contrario a lo que probablemente promovería una política dirigista. ¿Quién hubiera pensado que la gran empresa de moda europea iba a estar basada en Galicia? Nadie lo hubiera esperado hace veinte años. Ni nadie lo hubiera promovido y, sin embargo, ha nacido sin esa promoción. Tenemos grandes empresas de energía por el mundo, eléctricas o químicas como Repsol, de infraestructuras, de medios. Luego ha habido sectores donde podíamos haber esperado que prosperáramos y curiosamente, al final, hemos prosperado. Iberia está siendo una de las grandes empresas de aerolíneas en el mundo. El sector turístico, después de mucho esperar de nuestras empresas, está despertando y está exportando sus servicios por el mundo.


Tras estas observaciones sectoriales, vuelvo a la idea general. Es decir, las empresas que invierten son las empresas exitosas: son las empresas españolas exitosas y españolas significa con sede en España. Que tengan la sede en España implica que una parte importante de las actividades de gran valor añadido se van a situar en España, pero eso no implica necesariamente que van a invertir más en España, sino que dependerá de sus oportunidades. Lo tienen más cerca y lo harán, pero dependerá de sus oportunidades. Ese empleo generado y esa actividad muchas veces es difícil cuantificarla desde el punto de vista de tecnología o de sectores punta. La actividad que realiza toda nuestra gente de exploración y producción en la sede de Repsol en Castellana, no van con bata de laboratorio pero están evaluando un pozo en Libia o un pozo en Trinidad y Tobago y es una actividad de alto valor añadido, de muy alto valor añadido. Probablemente con un componente tecnológico tanto o más importante que otras cosas que entran dentro de los capítulos de I+D. Lo que hace una persona de Telefónica, planteándose cuál es la tecnología que debe aplicarse para una determinada función y cuál es la que se va a elegir para su desarrollo mundial, es algo de mucho valor añadido también. Todo eso implica que va a haber contables, abogados, reguladores, etc., que van a dar apoyo a todo este grupo de empresas.

Estoy hablando de muchos sectores, muy importantes en España, y olvidaba la Banca. La Banca como expansión al exterior, porque España está pasando ahora, de exportar naranjas, miles de emigrantes que nos mandaban remesas y turismo y sol, a exportar en gran parte gestión. Como bien se ha puesto de manifiesto antes, gestión tomando prestado dinero, llegando dinero del exterior. ¿Por qué España está exportando gestión? En primer lugar, porque tenemos cierta confianza en nosotros mismos. A lo mejor está bien, mejor o peor fundada. Pero no solamente tenemos confianza en nosotros mismos, sino que además están teniendo confianza en nosotros los que nos dan los capitales. Realmente la globalización no solamente es una globalización de bienes y servicios, sino que es una globalización de capitales, lo que afecta a la estructura de capital de las empresas. Las empresas son españolas porque tienen la sede en España. Pero no porque el accionariado sea español. El accionariado de Endesa, Telefónica, Repsol, incluso de empresas más pequeñas que están presentes en bolsa y que tienen un *floor* alto, tiene un componente extranjero fundamental. Eso significa que alguien ha tenido y tiene su

confianza en que gestores españoles van a aportar valor añadido. Es un poco la cruz de nuestro déficit por cuenta corriente. Veíamos que la inversión extranjera directa está bajando y la de cartera estaba subiendo. ¿Por qué? Nos entran capitales porque luego nosotros los volvemos a sacar en inversión hacia el exterior. ¿Están acertando los extranjeros en darnos la confianza? Yo no lo sé.

Ya para terminar, algo importante que Juan Manuel Eguiagaray recordará bien, hacia los ochenta teníamos siempre en mente que un poco el destino de todo negocio próspero español acababa siendo la compra por empresas extranjeras y que ese parecía que era el ciclo natural de una empresa española que tuviera una buena idea y un buen desarrollo. Otro elemento muy importante es que ha habido una desaparición de este espíritu derrotista. Incluso los grandes negocios familiares –Inditex es quizás el mayor en cuanto a crecimiento, pero ahí están las grandes constructoras que vienen de familias–, en estos momentos no tienen como objetivo maximizar el dinero que van a cobrar vendiéndose a un extranjero. A lo mejor son ellos los que están comprando en el extranjero, porque su objetivo es desarrollar su negocio, y este es un cambio de mentalidad a favor del empresario que es notable y tiene importancia para el futuro.

Bruno Estrada

 En primer lugar, como miembro de un sindicato, valoro positivamente que cada vez se haga menor hincapié en los costes laborales como elementos de competitividad. Yo creo que eso es una obviedad en la economía internacional. Pero es algo positivo y que demuestra también el nivel de madurez económica de nuestras empresas y de nuestra sociedad.

En ese sentido, sobre los factores de competitividad, hay un elemento mencionado tangencialmente, pero que es importante: la sinergia entre administraciones y empresas tanto el de localización geográfica. Es tópico que España es un país periférico en Europa, pero, sin embargo, España es puente entre Europa y el Norte de África. En la medida en que el desarrollo del Norte de África sea un vector claro en las políticas públicas y privadas, nuestra posición en términos de interés para las inversiones extranjeras en nuestro país será mucho mayor. De ser estación término a convertirnos en puente entre dos mercados importantes, eso cambiaría también la percepción en términos internacionales de nuestro país y nuestras empresas.

En segundo lugar, en el documento se mencionaba un elemento que creo que no se recoge con toda su complejidad: es el tema de las barreras de salida de las inversiones exteriores. Se menciona incluso que unas excesivas barreras de salida pueden ser contempladas como barreras de entrada. El fenómeno es más complejo y de hecho yo he podido participar como asesor de los representantes de los trabajadores en algún proceso de reestructuración de empresas multinacionales y a través de los comités de empresas europeos y ahí se ha mencionado no una ni dos, sino varias veces que en ocasiones las multinacionales toman la decisión de desinversión en algunas filiales por los menores costes de esa desinversión. Por menores costes de despido, de tramitación administrativa o por la menor presencia sindical, incluso esas barreras de salida –siempre ponderando que el problema es encontrar su justo término– a veces son positivas a la hora de que una

multinacional tome decisiones en el entramado jurídico español. En ese sentido es positivo e incluso la colaboración, como se ha mencionado, entre sindicatos y empresarios en los expedientes de regulación de empleo, da suficientes garantías a las dos partes.

Por último, cuando hablamos de competitividad no hay que pensar solo en las ganancias de mercados en el exterior sino también en las “no-pérdidas” de mercados nacionales. La competitividad no solo es ganar cada vez mayor cuota de mercado en otros países, sino no perder cuota de mercado interno. En ese sentido, la mención que se ha hecho al sector del automóvil es paradigmática, en el año 2004 el sector del automóvil en nuestro país, contemplando fabricantes de vehículos y componentes, por primera vez ha sido deficitario en términos de comercio exterior. Hemos pasado de una industria que era el paradigma del crecimiento económico español, el paradigma de la capacidad exportadora, a ser netamente importador. Incluso ahí habría que meditar si nuestro sistema fiscal es correcto con relación al automóvil. Estamos exportando el 80% de la producción española, pero estamos comprando muy pocos vehículos de fabricación nacional. Compramos vehículos importados con un impuesto de matriculación de los más bajos de Europa, que no matiza entre las diferentes potencias ni entre la contaminación de los diferentes vehículos. Cabe plantear muchas cuestiones sobre esos cambios en un sector paradigmático. Mi reflexión iba dirigida sobre todo a la valorización de un concepto que aparece vinculado a la relación corporativa y es la calidad social de los productos. La responsabilidad social corporativa choca con un problema que es por qué los empresarios van a estar interesados en ella. Hay unas razones éticas, y yo creo que esas son evidentes, pero hay una, que es la obtención de un mayor beneficio para las empresas, cómo conseguir que esa responsabilidad social tenga efectos en términos de beneficio empresarial. Eso fundamentalmente pasa por que los consumidores sean capaces de discriminar esa calidad social de los productos a la hora de decidir sus consumos. Eso no es igualmente aplicable a todos los productos. Hay productos de bajo precio donde no cabe distinguir, pero hay otros, y el automóvil es un claro ejemplo, o los más vinculados al diseño, a un cierto status, donde la gente puede elegir, a la hora de comprar, no solo la calidad técnica, la diferenciación del producto, sino la calidad social. En ese sentido, el poner en marcha mecanismos de etiquetado social, o de información para los consumidores, que vean que al comprar determinados productos están apoyando acciones sociales en su entorno o en los países en desarrollo, esto es un factor importante poco explorado aquí, mientras que hay países donde tiene mucho mayor desarrollo. Por ejemplo, el sello Max Havelaar en Holanda es conocido por el 80% de la población holandesa gracias a un apoyo de la administración y las empresas que participan en ello. Creo que en la medida que los consumidores interioricen que los procesos de internacionalización de las empresas no son procesos como en algunos casos hay, no todos, que no solo buscan mejores condiciones laborales, aprovecharse de la democracia y desarrollo social de los países, sino que lo que buscan es un crecimiento cooperativo entre dos países, eso redundaría a favor de aquellas empresas que promueven esos procesos de internacionalización de forma positiva y no depredadora.

Juan Manuel Eguiagaray (Moderador)

■ Hay palabras pedidas, que van a quedar para el turno siguiente. Ahora, para que no se pierdan del todo las intervenciones, voy a tratar de recordar algunas cosas haciendo clara injusticia a muchas de las que se han mencionado. Trato de poner de manifiesto

un buen número de coincidencias y de aspectos. Es imposible obtener conclusiones de una mesa de esta naturaleza, pero hay algunos aspectos que vale la pena destacar.

Nadie ha empezado por plantear el que hubiera que hacer una especie de cierre o cualquier cosa que tuviera que ver con ignorar las ventajas, incluidos los riesgos que puede tener la libertad de movimientos, incluidos los de capitales. Ciertamente es notable la insistencia en que las únicas causas alrededor de los movimientos no son solamente costes laborales –se ha repetido en diferentes momentos– y casi todo el mundo ha enfatizado las condiciones que podríamos llamar de contexto. Estaban de una u otra manera en casi todas las intervenciones: el entorno político; el que las empresas no están estrictamente para alcanzar objetivos solamente medidos en términos de EBIT, sino que a lo mejor para alcanzar eso hay que contar con capacidad de gestión en todo ese entramado de intereses que son los que finalmente hacen posible una rentabilidad en el medio plazo. Pero no es menos cierto que tenemos algunos problemas. El profesor Myro nos recordaba que había una tendencia de desaceleradora en la inversión, con especial incidencia en la industria, y, aunque eso no sea especialmente dramático porque forma parte de las consecuencias casi naturales de economías maduras desde el punto de vista económico, sí puede ser motivo de inquietud o preocupación basadas en que la menor presencia de inversión extranjera, unida al sector tecnológicamente avanzado, nos lleve a interpretar algunos problemas de productividad y de escasa convergencia con Europa desde nuestra entrada en la Unión Europea y especialmente desde el año 1996. Este es un tema que habrá que retomarlo posteriormente, porque es muy relevante.

Hemos tenido intervenciones de carácter sectorial. El sector del automóvil contribuye de manera extraordinaria al PIB de nuestro país. No menos del 5% se produce entre las factorías españolas. Sin embargo, como decía Luis Valero, es un sector de alto riesgo, en el que tenemos una gran concentración de intereses españoles, de manera que valdría la pena que pensáramos qué cosas podemos hacer, si podemos hacer alguna, para afrontar los riesgos existentes. Él insistía en problemas de carácter logístico.

Javier Doz ha repasado algunos temas que vale la pena por lo menos recoger, como son los que podríamos denominar, utilizando una expresión que el también ha usado, los factores ilícitos de las ventajas comparativas. Que no se trata de pensar en el horario de trabajo o en otra serie de cosas, sino en algunos aspectos que debieran formar parte de una concepción compartida mundialmente en forma de derechos básicos; la prohibición del trabajo esclavo, el trabajo infantil y algunas otras cosas que al menos no debieran ser los fundamentos de la competencia, entre otras muchas cosas que ha mencionado.

Destacaría otras varias intervenciones. La de José Luis Feito sobre las razones básicas de por qué las empresas españolas que han invertido y que están especialmente internacionalizadas son empresas con algún origen en empresas ex públicas y/o reguladas. Un tema en el que quizás pueda haber alguna divergencia parcial con algunos de los ulteriores intervinientes. Pero en todo caso, el hecho de nuestra presencia en el euro matiza bastante el significado de lo que puede ser el déficit por cuenta corriente que en este momento no deja de ser un motivo, por lo menos, de análisis. Yo creo que las razones de las presencias de empresas españolas en el extranjero son dispares. Sin duda alguna, hay razones de madurez del proceso inversor en España. Se mencionaba esto a propósito de algunas empresas de

electricidad. Quizás se ha mencionado algunos de los compromisos que estas empresas están estableciendo en forma de servicio universal, quizás, haciendo referencia a las ideas de responsabilidad social corporativa o de compromiso con los lugares geográficos en los cuales se invierte a la vez que se reclamaba la consideración de empresarios locales y no meramente de inversores.

Hay otros análisis de extraordinario interés. Hasta qué punto nuestras empresas de éxito, las que han tenido precisamente éxito en España, son las que ahora, manifestando la importancia del efecto sede, están siendo capaces de exportar también gestión. Y que este es el lugar común a alguna de las empresas de éxito, sobre todo en la medida en que estamos utilizando en buena parte capitales ajenos y no propios.

La última intervención, me parece que tenía de nuevo que ver con la insistencia en que no son los costes laborales los únicos que debieran ser tomados en consideración y que hay algunos aspectos ciertamente preocupantes, quizás en nuestras políticas fiscales, a los que debiéramos prestar alguna atención, y esto de nuevo con referencia al sector del automóvil.

Este es un mal resumen, lo sé. Pero quería al menos recordar y señalar algunas cosas que han ido saliendo y que pueden servir de introducción a lo que surja en la siguiente sesión.

Segunda sesión: Las dimensiones social y política de la inversión y la relocalización de las empresas españolas en el exterior

Joaquín Estefanía (Moderador)

■ Soy Director de la Escuela de Periodismo de la Universidad Autónoma y soy lo que muy pomposamente se denomina prescriptor de opinión o creador de opinión. La primera intervención que quería tener era con respecto a algunas críticas que se han producido a los medios de comunicación.

En mi opinión estamos ahora en una etapa distinta al hablar de relocalización o deslocalización, puesto que ya no sólo afecta a las industrias tradicionales y a los empleos de baja cualificación, sino cada vez más a industrias avanzadas y empleos de alta y media cualificación. Son precisamente estos empleos de alta y media cualificación los que tienen mucha capacidad para crear opinión pública. Son en buena parte los que de alguna manera protagonizan los ruidos, unos positivos y otros negativos, que se producen en los medios de comunicación relacionados con el tema del que hablamos. Y en buena parte son los que generan también alarma social.

En segundo lugar, querría decir que en nuestro país tenemos una posibilidad de vincularnos a estos problemas desde dos puntos de vista distintos, puesto que hasta hace muy poco nuestro país ha sido beneficiario neto del proceso de relocalización. Hoy, como se ha dicho, los costes de nuestras empresas, los salarios, los impuestos, los precios, son impuestos y hay que competir en otros nichos y en otros lugares de distinto valor añadido.

La tercera reflexión es una pregunta. ¿Hasta dónde puede llegar la deslocalización? Muchas, o algunas, empresas españolas que hace años se deslocalizaron a países del norte de África en estos momentos están pensando, o han iniciado, un segundo proceso de deslocalización desde el Norte de África hacia China u otros países. La presencia de los diez nuevos países europeos cambia las reglas del juego. Recomiendo, si no lo han hecho, un ejercicio muy significativo para saber qué es lo que están haciendo estos países: los encontramos en las páginas web de sus embajadas en España. Si uno entra en ellas ve las oportunidades de negocio y cómo venden las posibilidades de deslocalización de empresas de la antigua Europa a estos nuevos países.

En cuarto lugar, querría decir cómo creo que habitualmente se tratan estas cuestiones. Inicialmente hay una subestimación del problema, como una cosa exótica que afecta a muy pocas empresas y no tiene valor de categoría, sino de anécdota. La segunda etapa normalmente es la contraria: sobreestimación del problema. Esta mañana Rafa Myro daba datos estrictos y concretos de cómo están en estos momentos los procesos de relocalización. En esta segunda fase la relocalización se convierte en el chivo expiatorio de

la decadencia, unas veces de algunas sociedades y en otras ocasiones de regiones industriales, que por cierto ya estaban en decadencia previamente a que se hubiesen iniciado los procesos de deslocalización. La tercera es una fase también reactiva, defensiva: querer competir con el Sur. Alguien lo decía esta mañana: mal vamos cuando nuestras referencias son los países del Sur geopolítico y no los del Norte. Y una cuarta y última etapa es tener o no tener en cuenta que en estos momentos nuestro mercado es el más cercano: el terreno de juego es el europeo y hay que hablar de éste. Javier Doz hablaba de los procesos de armonización y de la necesidad de armonizar poco a poco la problemática sobre este asunto.

En quinto lugar, querría mencionar otra idea, que es la deslocalización como una revolución pasiva del sistema. Si la alternativa de muchas empresas, a la hora de competir, es cerrar o deslocalizar, seguramente es mejor deslocalizar que cerrar. Sin embargo, siempre tenemos que tener en cuenta los valores netos de estos procesos de deslocalización. Aquí es donde, sobre todo en nuestros países, el denominado estado de bienestar desempeña un papel fundamental: cómo el estado de bienestar tiene que acoger a los perdedores netos de este proceso de deslocalización.

Querría mencionar también algunos factores contra la deslocalización. He tenido que salir un momento en el último tramo de la conversación de esta mañana, pero en la inmensa mayoría de la primera sesión no se ha mencionado, creo yo, con toda la insistencia que deberíamos hacerlo, los problemas de educación y de mano de obra cualificada como cuestiones fundamentales.

Otro factor contra la deslocalización es la llamada infraestructura de proximidad. Y un tercero, del que tampoco hemos hablado sorprendentemente mucho, es toda la inversión en investigación y desarrollo, y en procesos de innovación que a veces parecen que van detrás del I+D, pero a veces son tan importantes como los primeros.

Para terminar, menciono una última idea, que son las políticas públicas. ¿Qué políticas públicas se pueden aplicar contra la deslocalización? Venimos de una etapa muy cercana en el tiempo donde se había dicho con más insistencia de la necesaria que la mejor política industrial era la que no existía, y terminaría mi intervención con una pregunta quizás un poco provocadora, pero de la que creo que tenemos que hablar. Se ha hablado mucho del déficit de la balanza por cuenta corriente esta mañana, pero no se ha hablado nada del déficit fiscal. La pregunta se plantea cuando nuestro país está perdiendo competitividad de la manera que se está perdiendo, como se ha visto antes; en un momento en que cualquier estudio avala la tesis de que nuestro retraso en investigación y desarrollo es estructural, ¿ha sido buena la política que se ha manifestado durante todos estos años de estabilidad presupuestaria? ¿Ha sido buena la política de déficit cero, o no hubiera sido mejor, perder, o ganar, algunos puntos de déficit para invertir en investigación y desarrollo en una coyuntura de tipos de interés bajos?

No intervengo más. Heredo de Juan Manuel Eguiagaray una lista de cuatro peticiones de palabra, y voy a empezar a concederlas.

Antonio Abril



Además de mi cargo en Inditex, soy vicepresidente del Fondo de Marcas Españolas. Cito esta institución porque tiene mucho que ver con los temas que estamos viendo hoy y me gustaría hacer alguna referencia a su labor.

Inditex es suficientemente conocida. Simplemente he de resaltar que en este momento estamos operando en 56 países y haciendo fuera de España el 54% de la facturación. La internacionalidad de la empresa es un hecho que no admite ninguna duda.

¿Cómo planteamos nosotros esa situación internacional? De una manera absolutamente cruda: es decir, para Inditex el objeto de su actividad es dar satisfacción al cliente con un producto excelente en su relación precio/calidad y moda. Ese consumidor es el ciudadano del mundo. No llegamos a la internacionalidad desde un proceso local hacia lo más general, europeo y mundial, sino como empresa que pretende servir al ciudadano del mundo abriendo tiendas allá donde haya nichos de población con capacidad adquisitiva. Y desde ahí hacemos el proceso inverso y asumimos nuestra condición de empresa europea, de empresa española y de origen gallego. Pero nos parece evidente que en este mundo de globalización, que tiene sus aspectos positivos, es posible que una empresa tenga en un país su dirección, y su sede logística en otro, su laboratorio de I+D en otro, y actividades de fabricación en otros. Hay que asumirlo porque es así. Nuestra labor de empresas españolas de distribución de prendas de vestir y complementos en el mundo no ha sido fácil por dos razones fundamentales: no hemos tenido el apoyo de la “Marca España”. Me gusta insistir en este tema de la marca España. Es uno de los temas favoritos del foro de marcas españolas. Probablemente una empresa de fabricación y distribución de prendas de vestir francesa tiene el apoyo de su marca país porque Francia es el país del lujo, es el país de la alta costura. Una empresa italiana tiene el apoyo de su marca país porque Italia es el país del diseño, de la creatividad, de la elegancia. No así en el caso de España. Este es un punto que creo que merece una reflexión importante y es el de las sinergias entre las empresas y la marca país. Cada vez más nos damos cuenta de que el prestigio que un país tiene fuera de sus fronteras es la suma del prestigio de sus empresas que compiten con marcas internacionales fuera de ese país. Nada puede sustituir la excelencia del propio producto, del propio servicio que prestamos las empresas. Pero si a esa excelencia del producto y servicio se le suma el prestigio del país de base, evidentemente el efecto competitivo es muy superior.

Esta mañana se ha hecho referencia también al tema de la ubicación geográfica. Es otra enseñanza que tenemos que asumir. El otro día, en una jornada en Santiago de Compostela sobre la regionalización como recurso de potenciación económica de las economías regionales y provinciales, nos explicaban la experiencia exitosa de procesos de regionalización económica como el de Helsinki o el de Eindhoven, o determinados supuestos en Japón. Obviamente, si desde una perspectiva teórica situáramos el lugar de emplazamiento ideal para una empresa de distribución mundial del sector de las prendas de vestir y complementos, probablemente no estaría en España. Dentro de España tampoco estaría en Galicia. La enseñanza es que hoy día la ubicación geográfica remota no es óbice para la generación de empresas y de actividades plenamente competitivas. En el caso de Inditex, esta situación está siendo compatible con el mantenimiento de nuestra fabricación y producción en Europa y dentro de Europa en España. Un sector como el


textil suele conducir a la consecuencia o a la idea de deslocalización hacia países de bajo coste; pero si veo las estadísticas de compras de unidades por país de origen en el caso de Inditex, de los 400 millones de prendas de vestir que distribuimos anualmente, en el caso de Asia los porcentajes se han mantenido estables en 2002, 2003 y 2004, y van a mantenerse estables durante este año 2005, en el entorno del 30% del total de las unidades. Pero si atendemos no ya a las estadísticas de compras por unidades, sino a los importes por país de origen, Asia está por debajo del 30%. ¿Por qué es esto? Porque cuando hablamos de fabricación en Europa y en España hablamos de productos de alto valor añadido. Es decir, productos que no compiten sólo por su bajo coste y consecuentemente bajo precio, sino porque le dan al consumidor una idea de moda, de diseño, de modernidad, de elegancia, que hace que el consumidor suscriba ese contrato emocional, que es el que representan las marcas, y compre ese producto a un precio superior al que resultaría por una batalla de costes. En otras palabras, eso es posible porque esos productos tienen marca renombrada. No me caben dudas de que es posible la competitividad del producto textil fabricado en Europa y en España, siempre y cuando tenga marca renombrada. Ese activo intangible, lejos de ser un activo más de las empresas, en determinados momentos o fases de evolución de la empresa –y este es el caso de Inditex– es el activo que resume todo el esfuerzo empresarial y lleva al consumidor a comprar ese producto por encima de los meros argumentos de precio.

Se ha tratado esta mañana de cuál debería ser el papel de la Administración. En el Foro de Marcas Renombradas en España lo tenemos claro. El Foro es una iniciativa que surge hace cinco años entre el Ministerio de Industria y 17 empresas españolas, de los más diversos sectores, todas ellas con dos características: son titulares de marcas renombradas, es decir, conocidas al menos en el sector de la actividad a la que se dedican y que compiten con esas marcas renombradas fuera de España. Hoy día ya estamos allí 60 empresas, prácticamente todas las que están sentadas a esta mesa, todas las grandes empresas españolas y creo que hemos sido pioneros en algo que es la colaboración institucional al mismo nivel entre las empresas y la Administración. En el Foro de Marcas Renombradas españolas, en paridad con las empresas, está el Ministerio de Industria, está el ICEX, Ángel Martín Acebes comparte el honor de ser Vicepresidente del Foro de Marcas Renombradas españolas, y algunas personas que están aquí son miembros del patronato del Foro de Marcas Renombradas españolas. Es decir, en la internacionalización, que es uno de los objetivos esenciales del Foro, la idea clave es “colaboración, colaboración y colaboración”. Colaboración entre la Administración y las empresas. ¿Qué le pedimos a la Administración? Que sea proactiva; que tenga iniciativa empresarial; que comprenda las inquietudes empresariales y que tome decisiones empresariales. Por ejemplo, en el tema de la deslocalización de la fabricación textil de productos de bajo coste es evidente que la responsabilidad de situaciones de crisis o de paro que se puedan producir como consecuencia del desplazamiento de este tipo de fabricación a países de bajo coste laboral no puede ser imputada a las empresas que tenemos que competir en un entorno mundial y a veces con serias dificultades en cuanto a nuestra competitividad, por ejemplo, frente a empresas que viven o funcionan en una economía dólar y tienen por ello evidentes ventajas en los precios. La Administración tiene que prever con antelación estas situaciones y establecer mecanismos paliativos o de reconversión que eviten que esa reacción social se vuelque contra las empresas.

En las Jornadas a que antes me refería una serie de gurús nos daban sus consejos, como es habitual en este tipo de encuentros y de personas. Hacían referencia insistente y en todos los casos a algo que ellos denominaban “la triple hélice”. Esa triple hélice era ni más ni menos lo siguiente: el motor de la economía tiene que salir de la colaboración entre gobiernos, empresas y universidad. Por cierto, que a mí en el curso de esta Jornada me falta el tema de la universidad. La llamada a la universidad, y consecuentemente a la inversión de capital privado en la universidad, sobre todo en la mejora de la inversión en I+D, en la economía del conocimiento en todos sus diversos aspectos, etc. Las cifras de inversión de capital privado en la universidad española son absolutamente ridículas y hay un campo importante para la competitividad española en la mejora de la inversión en conocimiento.

En cambio, donde sí asumo que tenemos que ser proactivas las empresas es en un campo donde la Administración tiene un menor papel y sí lo tenemos las empresas: en el tema de la responsabilidad social corporativa. No sé si es o no el momento de entrar de lleno en esto. Pero enlazando un poco con la intervención de Javier Doz, y con alguna otra que ha hecho referencia al tema, es evidente que las empresas sí tenemos la obligación de mejorar las condiciones de derechos humanos, de derechos sociales y derechos laborales de nuestras fábricas, donde las tenemos en entornos socialmente sensibles como puede ser el caso de Asia o del Norte de África o de Hispanoamérica. Ahí es muy importante nuestra labor. ¿Cómo podemos hacerlo? La globalización es un vaso que puede verse medio lleno o puede verse medio vacío. Es muy interesante y está en pleno surgimiento, pero va a tener un gran desarrollo, la creación de plataformas comunes globales de las distintas empresas que tienen ese tipo de problemática social en sus fábricas y proveedores exteriores. Es muy interesante la experiencia del BSCI (*Business Social Company and Initiative*), una iniciativa que surge de la Federación creada por la Unión Europea en el año 2002 y que tiene por objeto crear una plataforma común de mejora de las condiciones sociales, laborales y de derechos humanos en las fábricas, en entornos sensibles, uniendo los esfuerzos de las empresas del comercio minorista y de las empresas que se dediquen a la importación o fabricación de bienes de consumo. Este es un tema sobre el que a lo mejor podemos después volver a insistir.

Marta Arias

 Intermón Oxfam es una ONG que trabaja fundamentalmente en proyectos de cooperación al desarrollo, pero que también tiene una línea de trabajo que trata de analizar cuáles son los factores que influyen en las circunstancias del desarrollo y de pobreza en los países del Sur. En este contexto, una de nuestras líneas de trabajo es la responsabilidad social corporativa y con varias empresas aquí, con las que coincidimos también en diversos Foros sobre este tema.

Tenía la palabra pedida del turno anterior, pero creo que encaja bien en este punto, al inicio de la segunda mesa, para establecer precisamente ese vínculo entre el impacto o la dimensión social de la inversión, entendiéndolo como una parte de la estrategia de internacionalización. Lo que me hubiese preocupado al ver las mesas es que, en un primer momento, hablemos de la estrategia y después veamos ese impacto. Creemos que la política de responsabilidad social es clave como un elemento propio de esa estrategia

y además como un factor de éxito de esa misma estrategia. Antes aparecían elementos que tenían que ver con la reputación corporativa o el reconocimiento cada vez mayor, por consumidores e inversores, del papel de la responsabilidad social. Creemos que esos importantes factores se unen a otros que de cierta manera han salido, como el contribuir a mejorar ese entorno. Hablábamos antes de la importancia del entorno político y en algunos casos las empresas que están invirtiendo en el exterior, sea por lo estratégico del sector, sea por la dimensión de la empresa, tienen capacidad precisamente de contribuir a mejorar y estabilizar ese mismo entorno. Además estamos convencidos de que una carrera a la baja en lo que son las garantías de los derechos, al final no beneficia a nadie, ni a las mismas empresas.

Se decía antes que en el fondo lo de la responsabilidad social no es algo nuevo, que ya se venía haciendo, y no quería entrar en el debate sobre el concepto. Pero sí creo que es importante que compartamos algunos elementos comunes o que coincidamos en incorporar dentro de la responsabilidad social algunos elementos que van más allá de lo que se conoce como acción social. Estos tienen que ver ya sea con la gestión de los impactos de la actividad empresarial sobre los bienes públicos y globales (medio ambiente, potabilidad del agua, etc.), ya sea sobre bienes privados, como puede ser el valor de las acciones, tanto tangibles como intangibles, y en algo que para nosotros es clave, que es el impacto sobre las propias personas, los trabajadores de la empresa o los miembros de la comunidad donde está ejerciendo su labor. Se habla a menudo de la orientación al consumidor, en España o en el extranjero, pero para nosotros un elemento clave de la responsabilidad social es precisamente el ampliar esa idea de *stakeholders*, de partes interesadas, e incluir a diversos ámbitos y definitivamente, por tanto, a los trabajadores y a las comunidades en su conjunto.

Como ONG de desarrollo hablamos fundamentalmente de la situación en el caso de los países del Sur, donde es cierto lo que se decía antes de que no concentran la mayor parte de la inversión extranjera, y que, además, en el caso de la inversión que sí que se focaliza en ellos, suele estar muy concentrada en grandes países; pero, visto desde el otro punto de vista, aun hablando de inversiones no tan grandes cuantitativamente, éstas tienen enorme relevancia para el desarrollo del país.

Hablamos también de un contexto. Ha salido aquí el tema de la regulación: la regulación en España. Lo cierto es que muchos casos, sea por las normativas de la Organización Mundial del Comercio, sea por los procesos regionales, los acuerdos de libre cambio, el contexto está cada vez más desregulado en muchos de estos países y se ha reducido la capacidad de los gobiernos para ejercer ese mínimo control del que hablábamos. Por tanto, para nosotros, en ese contexto, es clave que la presencia como organización española, como empresa española en el exterior integre de una manera fundamental la óptica de la responsabilidad social, y la integre en diálogo y con participación activa de los distintos actores.

Respondiendo a otra de las preguntas que también surgía para nosotros, también la Administración tiene un papel que jugar. Efectivamente, la Administración tiene la obligación de acompañar, de impulsar la presencia española en el exterior, pero impulsar fundamentalmente una presencia de calidad y una presencia responsable. En ese sentido, creemos que hay distintas ópticas, la del papel promotor, sensibilizador, impulsor, pero

también el papel de supervisión y de control de regulación. Es un elemento que está siendo muy debatido y no querría entrar en detalles. Definitivamente sí creemos que la Administración, en su labor de apoyo a la presencia española en el exterior, debe incorporar esta perspectiva.

Javier Santiso


 Quería hacer un comentario y compartir una idea. El comentario es el siguiente: está más relacionado con una pregunta de esta mañana sobre la internacionalización de las empresas españolas y si hay un comportamiento diferencial de estas empresas cuando operan en el exterior. Quizás aquí va enlazado con lo dicho de la responsabilidad corporativa. Lo primero, cuando uno mira este proceso desde el exterior, creo que España, las empresas y la sociedad española pueden estar muy orgullosos de la trayectoria desarrollada en los últimos diez años. Yo viví siempre en el extranjero, estoy en España desde hace apenas tres años, y es impactante ver este proceso de internacionalización. Se han mencionado algunas empresas: Endesa con un porcentaje muy elevado de volumen de negocio en el extranjero; Inditex, un caso de éxito claro que está estudiado en la Universidad de Harvard como un caso básico. Hay motivo para estar muy orgullosos de esta transformación, porque creo que existen pocas experiencias con semejante velocidad de internacionalización. Hay que decirlo. Hoy día España tiene una serie de campeones nacionales que operan a nivel internacional, que en sus sectores son muy respetados, y esto es llamativo. Diría que hay otro motivo por el que estar orgullosos. Tiene que ver también con una doble apuesta, que es un carácter diferenciador de este proceso de internacionalización. La doble apuesta es la siguiente: hubo una apuesta muy fuerte por América Latina. Pero hemos entrado en fase de diversificación y se está apostando por otros mercados, manteniendo la apuesta muy fuerte por América Latina. Eso va acoplado con la apuesta por la democracia. Esto es muy importante. Estuvimos haciendo un ejercicio, un estudio, para ver en el sector financiero las dinámicas de flujo de capitales, flujos bancarios a nivel internacional, y es llamativo ver en el caso de América Latina que los *booms* bancarios de flujos, de créditos, operan con un *lag* de uno o dos años después de una transición democrática. Y relaciono eso con el tema que se está tocando. Hoy por la mañana, el representante de Endesa hizo énfasis sobre el hecho de que muchas de estas empresas que se internacionalizaron operan en servicios públicos derivados de sectores de servicios. Aquí hay una responsabilidad añadida. Es decir, una transferencia de estos servicios al sector privado, dentro de estas democracias emergentes. Ahí está la responsabilidad. Lo dejo aquí. Es importante. España también es un referente de democracia latina y de cierta manera las empresas que llegaron en otras democracias emergentes latinas también han incorporado esa responsabilidad social política que va de tomar en cuenta servicios básicos que tienen repercusiones sociales muy importantes. Hacerlo bien es muy importante desde el punto de vista económico, pero también desde el de las transiciones democráticas en muchos países.

El segundo comentario más bien es compartir una idea. El Ministro hizo una referencia a la creación de la Sociedad Estatal para Inversiones en España. Es una gran noticia. Hay muchos países vecinos que tienen este tipo de sociedades para fomentar inversiones en España. Aquí ya no es tanto el tema de deslocalización como la localización en España.

Se pueden hacer muchas cosas. Yo voy a dar el ejemplo no de Francia, Alemania o Inglaterra u otros países vecinos, sino el de Chile. Estuvo recibiendo el año pasado siete mil millones de dólares de inversión extranjera directa. Es decir, el 8% del PIB. Es el récord para un país latinoamericano. El marco institucional chileno fomenta esta atracción y toda una serie de razones por las cuales esta inversión está regresando o sigue siendo importante en Chile. Pero también los chilenos intentaron impulsar o hacer un tipo de agencia para fomentar la inversión en Chile, considerando este país como un marco institucional estable y que puede operar como un nudo de gestión de inversiones para América Latina. Es decir, asentarse.

Se ha aludido a la importancia de las sedes empresariales. Gran parte de estos flujos que llegaron el año pasado tiene que ver con esta dinámica. En total, han contribuido a captar un centenar de sedes o de relocalizaciones de sedes a favor de Chile. Aquí vuelvo a lo que comentaba antes: la apuesta española por América Latina. España es el nudo de gestión de inversiones latinoamericanas en Europa, claramente. Se mencionó el caso de Iberia. El tráfico aéreo de España a América Latina es uno de los mayores que hay desde Europa. Probablemente aquí hay también margen para más localización. No estoy pensando en la localización de tipo industrial. Pero la localización que capitaliza esta capacidad de gestión a la cual se ha hecho referencia hoy por la mañana, capacidad de gestión, española, que se exporta a las mejores empresas europeas como Carrefour, Nestlé. Hay muchos españoles hoy día al mando de estas empresas o de sus divisiones. España se podría convertir en el punto de localización de las divisiones operacionales, para América Latina, de grandes grupos europeos. Ya se hace de manera natural. Es decir, Adecco, Alcatel, Schneider, Alstom, tienen sus bases operativas latinoamericanas en España. Pero probablemente aquí hay una ventana de oportunidad muy buena, muy interesante. Obviamente puede ir en el otro sentido. España puede ser la base operativa de las divisiones europeas de grupos latinoamericanos. Tenemos el caso de Cemex, pero también hay empresas latinoamericanas que también están operando desde otras bases europeas y aquí también habría atracción o capacidad de atracción por parte de España. Incluso uno podría ir más allá. Se habla mucho de China. Empresas chinas están empezando a internacionalizarse. Algunas empresas chinas están empezando a tomar posiciones en Europa, la gente de Telefónica, por ejemplo, las conoce bien. También aquí podría ser una base operativa para puntos de internacionalización, por ejemplo, hacia América Latina.

Luis Lada

 Quizás el ejemplo de la empresa que represento es un ejemplo paradigmático en el tema de internacionalización y el de deslocalización o externalización, del que hablaré un poco después.

Pero no por conocido es inútil decir que este proceso de Telefónica, que ha durado 20 años, significa que el 70% prácticamente de nuestros empleados y clientes no está hoy en España. De las operadoras tradicionales somos la más internacionalizada del mundo. Y entre todas las operadoras, con la salvedad de Vodafone, la segunda. Es un ejemplo. No que sea un ejemplo para otros, pero sí que tenemos en España compañías que podemos exportar desde varios puntos de vista. Desde el de la captación de capitales. Acabamos canalizando capitales hacia Latinoamérica. La exposición de muchos norteamericanos

hacia Norteamérica se hace por estas vías, no se hace directamente. Acabamos capitalizando apalancándonos en las relaciones comerciales del Este con el Oeste, a veces de China con Latinoamérica, de algunos grandes fabricantes para otros países, y en ese flujo podemos capturar una parte del valor que pueda compensar las externalizaciones o deslocalizaciones que vienen motivadas por mejorar la posición competitiva. Aunque es muy emocional este tema de la deslocalización, he conseguido una estadística, no sé hasta qué punto es muy representativa, sobre lo que en los últimos dos años en toda Europa occidental han significado en la reducción de empleo los procesos de *offshoring*. Prácticamente más de un millón de empleos se han reducido en la Europa de los quince en dos años, pero el 78% ha sido por reestructuración interna, el 12% por cierre del negocio o quiebra, el 5% por relocalización exterior, el 3% por fusiones y adquisiciones, economías de escala y sólo un 2% por *outsourcing*. Es dramático, pero es un 7% lo derivado de los dos procesos de relocalización y externalización. Sin embargo, la mayor pérdida de empleo viene por reestructuraciones internas, que son debidas, en gran medida, a pérdida de competitividad frente a otros productos y servicios que se hacen en otros sitios. Lógicamente lo que hay que analizar, más que la relocalización es la capacidad de competir. La capacidad de competir depende de en qué sector estemos. No se parecen en nada unos a otros, las recetas creo que no son iguales. El mercado mundial de productos agrícolas, distorsionado con subvenciones, el de los productos industriales con distintos sistemas laborales o fiscales, o el de los negocios de los servicios, donde la regulación sectorial pone barreras artificiales, hace que las reglas de juego no sean homogéneas. Yo creo que lo importante para asegurar la posición competitiva es ver cuáles son los factores de diferenciación y dónde están los de competitividad.

Me voy a referir a lo que conozco, hablar de otra cosa sería muy pretencioso. Aquí se ha dicho que la internacionalización es clara, por lo de pensar globalmente y actuar localmente. A eso le llamamos ser una compañía “multidoméstica”, más que multinacional. Como corresponde al tipo de actividad al que nos dedicamos, el concepto de operador global no procede sólo de una ambición imperial ni de tamaño, ni de conquistador o cosa parecida. Hay economías de escala. Y hay economías de alcance. Quien las capture puede mantener la posición competitiva también en el mercado doméstico. Es decir, si uno compra para 150 millones de clientes es muy distinto que para 30. Si una acción la desarrollo para luego repartirla entre muchos usuarios, entre muchas operadoras, se puede rentabilizar ese desarrollo, puede diferenciarse y puede justificar unas tareas de innovación mucho más elevadas que las de quienes tienen un tamaño más pequeño. Por tanto, hay que gestionar la globalidad, identificar cuáles son las áreas competitivas donde merece la pena mantener, digamos, el control y gestionarlo globalmente, y dejar que las operadoras locales se comporten como socios de las sociedades en las que tienen que desarrollar sus servicios, y que tengan características peculiares en cada caso.

Nosotros aquí hemos sufrido, antes Rafael nos contaba la deslocalización de muchos fabricantes de tecnología de información, porque tenían la base en otros sitios y cuando hubo que concentrar, reducir el número de plantas, acabaron llevándoselas a otros sitios. Aquí nuestra función es concentrarnos en lo posible en aquellas tareas de mayor valor añadido, pero, a la vez, gestionar la transformación del negocio. Estamos haciendo mucho *offshoring* y, sin embargo, estamos aspirando a capturar en nuestros clientes el *offshoring* de sus operaciones, gestionar sus puestos de trabajo, gestionar sus infraestructuras. Es decir, nos movemos en la cadena de valor haciendo que lo hagan mejor

aquellas empresas que son más competentes o más flexibles en gestionar una parte de sus actividades y, a la vez, tratando de aplicar este mismo ejemplo en nuestros clientes haciéndoles ver que somos nosotros por nuestro conocimiento quienes podemos gestionar mejor cosas que antes podían pensar las redes de comunicación de un banco, incluso los ordenadores para hacer el trabajo de sus oficinas, podemos estar más cerca de la actividad natural.

El ser flexibles: colocarse en aquello que uno sabe conocer mejor, buscar dónde están la diferenciación y las economías de escala y tratar, por supuesto, de conseguir que la regulación sectorial sea más homogénea. Muchas banderas, teóricamente proteccionistas, se han izado en este caso. Queremos para nosotros lo mismo que nos gustaría tener allí, y la desaparición de muchos tipos de protecciones, llámense *golden share* o regulaciones sectoriales específicas, que tratan de diferenciar a unos de otros, para proteger muchas veces a determinadas compañías, aunque al final se vea que acaban perjudicando a los mismos que reciben la protección.

Pilar Budé

« Pertenezco al sector de los componentes del automóvil. El de la automoción es un sector muy maduro. Está viviendo la fuerte competencia actual y el exceso de producción, respecto del consumo de automóviles en general entre los movimientos que en países o zonas como Asia están tirando del crecimiento, por un lado, y zonas como Estados Unidos y Canadá, que están bajando su consumo, como Europa por las situaciones propias de madurez, etc. Lógicamente nuestras posiciones, cuando salimos al exterior, vienen forzadas por dos cosas: unas, por situaciones de mercado, donde tienes que mezclar tu ubicación de mercado y tus costes; y otras como sería el *offshoring* de costes laborales. Para eso están los países del Este, por ejemplo, donde la situación facilita el poder utilizarla como prestadora de mano de obra en intensidad, con fiscalidad mejor que la española.

Mi planteamiento es desde un punto de vista muy pragmático. Muy dedicado a decir que la problemática actual del sector del automóvil obliga a esa deslocalización, y que para mí es muy importante que las instituciones centrales se hayan dado cuenta de que tienen que mantener una inquietud para buscar medidas. No sé si esto es paliable o no; yo soy partidaria de no poner barreras, ya que esto hace que las empresas puedan mantener su competitividad y mejorarla y ampliar sus mercados. España tiene muchas cualidades para hacerlo. Es un país saneado, cosa importante para dar seguridad al empresariado para salir al exterior; es un país con un sector servicios muy bueno tanto a nivel financiero como tecnológico, con lo cual el apoyo y conocimientos de que dispones a la hora de salir al extranjero son muy válidos. El servicio financiero te apoya en esa salida al extranjero, pero es muy importante y nos viene bien cierta parte del carácter mediterráneo que todavía podemos considerar con algo de intrepidez. Tenemos un buen nivel tecnológico, sobre todo en equipos de arranque. Otra cosa son los equipos de mantenimiento y luego tener que pasarlos a versión local. Yo creo que las multinacionales que en este sector se han implantado en España, cien por cien a nivel de lo que es mano de obra intensiva, por los costes laborales y porque la madurez del país así lo ha llevado, y es normal, están haciendo que las empresas españolas en parte tengamos una cierta responsabilidad social y sepamos que debemos mantener lo más posible el empleo en

España. Hay que mantener esa confianza por parte de las instituciones. Para mí son importantes ciertos puntos de partida que en este momento veo en mi área: tenemos que pedir a los sindicatos que mantengan su apoyo y mejoren la relación con el empresariado en flexibilidad laboral. Es una forma de competir. El sector del automóvil tiene también sus dientes de sierra. Está atravesando el momento de crisis más importante en este año, que no digo que se acabe para el que viene, pero es uno de los más importantes. Es necesario tener apoyo por parte de los sindicatos, y aunque hay una paz laboral muy buena, mantener esa flexibilidad y mejorarla. Que convengan a la gente de que la forma de mantener el empleo en España o de crecer un poco es esa. El tema de la subcontratación, que dentro de España todavía se puede hacer, y que, en el sector textil como en el sector del automóvil, se utiliza bastante, estabilizada legalmente en una figura muy indefinida, importa redefinirla bien para que no haya problemas, porque estamos hablando de todo dentro de una legalidad absoluta. Es lo básico para tener estabilidad.

Luego sería muy importante, yo creo que una de las cosas importantes que hay es que al empresariado español al fin y al cabo le tire la tierra, no perder los centros de decisión de España. Que haya ciertas áreas de las empresas muy centralizadas, fijándonos en cómo manejan las multinacionales sus formas de trabajar, que apoyen a la fiscalidad y a los costes laborales; que favorezcan la movilidad, pero una movilidad temporal –vamos a decirlo así– que haya un buen sistema de temporalidad, que, visto en algún artículo de algún periódico, se ha estado hablando de crear un tipo de contratos especiales, por ser un sector con una temporalidad plurianual. Estoy planteando una serie de ideas que para mí son importantes y que nos están apretando en el día a día, porque es importante que se fidelice a los constructores. Seguiremos teniendo un buen sector del automóvil siempre que los constructores sigan estando aquí, porque tenemos una buena cuota de mercado. Con lo cual no les interesa ni a nivel de marketing mover mucho sus sistemas de construcción aquí en España. Seguimos siendo muy buenos construyendo automóviles aunque haya países que aprenden rápido, como puede ser Polonia, etc. China también está aprendiendo muy rápido y ya quiere entrar en Europa fuertemente. Aunque las barreras arancelarias no son lo que eran antes de entrar en la OMC y sigue habiendo perjuicios, sus costes son tremendos. Pueden competir todavía con alguno de los países del Este. Su sistema empresarial es totalmente distinto al nuestro, con lo cual ellos prefieren perder dinero por coger cuota de mercado y están presionando enormemente para entrar en Europa, al igual que están intentando entrar a vender productos en España países como Alemania, cuya economía precisa exportar más y más y presiona para entrar a coger productos que antes tenían fabricantes en España. La cercanía nos daba esa ventaja, que se pierde contra los costes.

Los países que mejor conozco son Rumania y México. China todavía no lo conozco mucho pero, vamos, sé que es demasiado acuciante, que sale tanto en los periódicos China, China, China. Es una guerra general a todos los sectores. Pero es lo que hay. Y está claro que en ello habrá que estar.

A las empresas nos ha costado mucho externalizarnos. Son difíciles las externalizaciones. Suponen mucho esfuerzo a nivel de equipo humano, de inversión, de los directivos, y creo que es verdad que el Gobierno y las instituciones se han dado cuenta de que es un problema acuciante. Es cierto que en España todavía hay problemas para contratar gente. Si quieres contratar a alguien, sobre todo a hombres en ciertas regiones como es Aragón, es casi imposible. No hay empleo libre. Pero eso no quiere decir que nos durmamos en

los laureles porque está claro que el sector que yo conozco, si se analiza en los últimos años, ha tenido una fuerte salida de España y no tiene en este momento visos de parar. Con lo cual quería hacer las peticiones y, a su vez, agradecer que haya una inquietud y que se mantenga. Para mí es lo que hace que nos animemos a seguir mejorando.

Fernando Panizo



En los últimos trece años en que he prestado servicio en Telefónica siempre me he dedicado a las actividades y áreas de internacionalización. He extraído algunas enseñanzas sobre lo que se ha venido discutiendo a lo largo de la mañana y quisiera expresarme de manera breve, casi telegráfica.

Hay dos aspectos relevantes respecto de las inversiones. La primera es el efecto que la inversión en regiones como Latinoamérica puede tener con la percepción social sobre los inversores. Una compañía como Telefónica que ha invertido en los últimos 14 años 65.000 millones de euros, sin embargo, en algunos países todavía sigue viendo cuestionada su capacidad de integración dentro de las economías locales. Y creo que Telefónica ha hecho un esfuerzo enorme para integrarse dentro de las economías nacionales. Esto lleva aparejado uno de los elementos que, a mi juicio, son relevantes, y que ha sido mencionado por Antonio Abril: la imagen del país. La imagen de marca del país es muy significativa, sobre todo en Latinoamérica. Siempre te comparan con Estados Unidos y se preguntan cómo un país como España, de nivel tecnológico bajo o medio, no muy avanzado, viene a realizar inversiones en sectores básicos de la economía. Por lo tanto, las políticas públicas en este sentido me parecen cruciales para acompañar decisiones empresariales que se han efectuado en el país.

Un segundo comentario con respecto a la inversión. Me parece muy importante, desde el punto de vista de las políticas públicas, algo que siempre se ha denominado, y que Luis esta mañana lo mencionaba, el efecto sede. Esto ya es una discusión clásica. Ya recuerdo que en los años 80 hubo un cierto debate donde Óscar Fanjul participó activamente, mostrando en qué medida la sede de las compañías podía tener una relevancia específica a la hora de desarrollar iniciativas industriales y empresariales en el país donde la sede estaba ubicada. La experiencia de Telefónica y creo que la de todos los que estamos alrededor de esta mesa parece confirmar que el efecto sede es básico. Lo es, no sólo desde el punto de vista de la creación de valor añadido, sino también de la capacidad de arrastre de multitud de pequeñas y medianas empresas del país inversor, para operar en los países donde se realizan las inversiones.


No recuerdo ahora los datos, pero a finales de los 90 hicimos un análisis del impacto que había tenido toda la inversión de Telefónica en el sector empresarial español y se estimaba que cerca de 80 pequeñas y medianas empresas estaban operando en Latinoamérica relacionándose directa o indirectamente con las inversiones efectuadas por Telefónica y que iban desde componentes electrónicos hasta compañías que vendían equipamiento de oficina o muebles en la sede donde iba estableciéndose la compañía. Desde las políticas públicas de apoyo a la internacionalización, esta es una faceta que nunca se ha tenido muy en cuenta y que se podría considerar de manera muy específica y concreta.

Quisiera referirme al tema de la deslocalización. Es lo más significativo. Mi opinión es que la deslocalización, por decirlo de una forma, es el anverso de la inversión en el extranjero. Son factores completamente naturales. Se producirá una deslocalización de empresas en aquellos países donde se haya producido una pérdida de competitividad por una menor productividad o por circunstancias vinculadas al mercado. Pero creo que eso debería dar lugar a procesos de sustitución del tejido empresarial. Creo que si se deslocaliza una empresa es porque desde el punto de vista de la eficiencia productiva es mejor tener la fabricación, el aparato productivo u otro tipo de servicios en otras empresas en otros países porque genera valor para la empresa.

Hay que expresar otros aspectos. Ciertos estudios evidencian que el proceso de deslocalización genera más valor para el país desde el cual se ha deslocalizado que para el país receptor de la deslocalización. Algunos estudios realizados en EE UU mostraban claramente hace uno o dos años que por cada dólar invertido en empresas *offshore* resulta que los EE UU recibían en torno a 1,15 dólares, mientras que la India lo que generaba de valor era –en este caso, un estudio concreto sobre la India– en torno a 30 ó 40 centavos de dólar, porque genera repatriación de recursos la compra de bienes a Estados Unidos y la mayor eficiencia productiva de la compañía deslocalizada. Por lo tanto, creo que es muy importante determinar que, si la deslocalización va a ser un hecho, lo será en mayor o menor intensidad, pero, desde luego, en encuestas hechas al sector empresarial de carácter internacional, casi el 70% de los empresarios contempla como positivo el proceso de deslocalización. Por lo tanto, unos lo harán y otros no lo harán.

Pero, además, la deslocalización no tiene un efecto pernicioso para las economías. Puede tener un efecto transitorio para el empleo, pero no por la razón específica de la deslocalización, sino porque ese mercado laboral en alguna medida está deteriorado por falta de productividad, de formación, de cualificación, de I+D. Por lo tanto, a mi juicio, hay que afrontar la deslocalización con un espíritu positivo. Positivo significa planteando políticas públicas que permitan que nosotros como país podamos ser uno de esos propios destinatarios de la deslocalización. Se suele entender la deslocalización en busca de mano de obra barata. Esto no es necesariamente así. Entre los países más importantes definidos como destinatarios de la deslocalización se encuentran el Reino Unido, Irlanda y Alemania. ¿Por qué? Porque hay muchas actividades que se deslocalizan de otros centros a países donde tienen ventajas competitivas notables. En el caso, que todos conocemos, de Irlanda eso es una evidencia. No es un país de baja renta; ni es subdesarrollado, pero, sin embargo, se ha desarrollado.

Antonio Garrigues

 Represento al mundo de los servicios jurídicos. Dirijo un despacho que tiene en estos momentos 1.346 profesionales. Tenemos amplio establecimiento en Europa, Latinoamérica, Estados Unidos y abrimos este año oficinas en Casablanca y en Shanghai. Otros despachos españoles, como Uría y Cuatrecasas, están aplicando políticas similares a la nuestra. En ese aspecto, la internacionalización de la abogacía es un dato positivo y bueno, incluso para los movimientos económicos y empresariales, porque siempre las empresas van a necesitar de servicios jurídicos y financieros.

Quizás los servicios financieros no hayan dado la medida que deberían dar, especialmente en la zona del Pacífico. Digo esto porque estamos en una época en que todos los estamentos de la sociedad necesitan internacionalizarse; no solamente me refiero a la empresa, tiene que internacionalizarse todo el mundo: los medios de comunicación, la enseñanza, el medio ambiente, la religión y, por supuesto, la clase política. Los políticos españoles no viajan, no hablan idiomas, no tienen dinero para hacerlo. Estamos recibiendo visitas de parlamentarios japoneses, americanos, y los españoles no pueden hacer visitas a estos países por falta de presupuesto. Parece broma, pero desgraciadamente no lo es. Para España resultaría de gran ayuda que nuestros políticos se internacionalizaran un poco más. Ese es un daño que todos tenemos que sufrir y soportar pacientemente.

Pongamos otro ejemplo: nuestras líneas aéreas. En un momento determinado Iberia decide no viajar a Oriente y cancela el único vuelo que tenía con Japón. Ese es un dato económico a tener en cuenta. Si hay comunicaciones aéreas mejores, con una duración menor de vuelo, ello ayudaría a mejorar los procesos de intercambio cultural y económico, a ver el mundo mucho más próximo y accesible.

En Francia hay un alto responsable para inteligencia económica, que observa las grandes tendencias económicas del mundo. Me gustaría que se creara también un responsable similar. Creo que alguien tendría que estar estudiando el hecho de que en estos momentos hay una auténtica guerra económica global donde participan los tres bloques: Norteamérica, con Canadá y México; 25 países europeos y la zona Asia Pacífico. Cuando se habla de la zona del Asia Pacífico todos pensamos en China, pero no nos olvidemos de India, que es un país democrático y, por lo tanto, no va a sufrir ese proceso de transición que China tiene que acometer. Están ahí países como Corea, en pleno proceso de revitalización; está Indonesia, que es un paraíso en materias primas; está el caso Japón, que cuando recupere su actividad económica, la sinergia chino-japonesa va a ser un verdadero espectáculo. Y en esa guerra económica, ojalá me equivoque, Europa tiene las de perder. Europa va a vivir un largo proceso de decadencia económica frente al cual todos deberíamos estar en posición de alerta. Los españoles tenemos que seguir amando Europa, pero también nos convendría pensar qué podría ocurrir en el supuesto de una grave decadencia económica europea.

Los procesos de deslocalización los estamos viviendo continuamente y en nuestras propias carnes. Sin ir muy lejos, hoy tengo que ir a un dentista y pensaba que lo mejor hubiera sido esperar al verano porque en esta época se instalan en Gibraltar dentistas ingleses que cobran un tercio que los españoles. Se está produciendo una deslocalización de dentistas ingleses a Gibraltar porque al parecer la profesión de dentista es excesivamente cara. Estoy hablando de gente que espera a que llegue ese momento y son muchos los que utilizan estos servicios.

Todo lo que vamos a ver ahora son movimientos y contramovimientos continuos. Estamos participando ahora, pero hemos participado a lo largo del año pasado en muchos procesos de deslocalización controlada. Me refiero a empresas alemanas o americanas sobre todo, que tienen varias instalaciones en Europa y realizan un estudio para decidir cuál de ellas conviene cerrar. Yo participé alguna vez en alguno de esos procesos. Se menciona que España tiene mala relación con Estados Unidos, un clima de inestabilidad

política peligroso, que no somos un país serio en cuanto a compromisos formales. Incluso el italiano se queja de la inestabilidad política española, lo cual no deja de sorprendernos.

Se comentaba que a España “no van a venir inversiones importantes”. Tenemos las inversiones de General Electric. La empresa más importante del mundo que ha hecho en Cartagena una de las inversiones más serias y que anuncian la tercera, con lo cual ésta va a ser la inversión más fuerte de General Electric en el mundo. Estamos hablando de una inversión de billones de dólares. Hablé con el Presidente de la compañía cuando estuvo en Cartagena y le pregunté por qué nos habían elegido y me contestó que habían elegido España porque estaban muy satisfechos con la productividad, con la armonía, con la calidad de vida, que le encantaba su gente, etc.; y que además el tema de que España tuviera una buena o mala relación con Estados Unidos a él no le preocupaba. Decía “los dos presidentes actuales de los dos países son gente temporera, gente que pasa, nosotros tenemos que operar a largo plazo, por lo tanto, el hecho de que existan estas dificultades no nos preocupa”. El hecho mismo de que IBM España haya ganado a Francia en la localización de un centro tecnológico demuestra que actualmente nosotros estamos en condiciones de generar posibilidades que en otro momento hubieran sido imposibles. No digo que sea fácil seguir atrayendo inversiones tipo General Electric. Lo que digo es que siempre hay una excepción a la regla general y que en ese aspecto tenemos que estar en permanente alerta.

En ese tema las paradojas alcanzan límites insospechados. El Wall Street Journal y el Financial Times ponían el ejemplo de China, donde se empiezan a deslocalizar empresas chinas a zonas de Vietnam y de Tailandia y Bangladesh porque los costes laborales son un 32 ó 33% más bajos. Parece ridículo que estén preocupados porque les están deslocalizando empresas de la misma zona. Vamos a vivir una serie de ciclos y reciclos de movimientos cada vez más extraños y apasionantes.

¿Qué puede hacer un país como España? Hay una serie de temas en los que tenemos que insistir.

En primer lugar, el aprendizaje de idiomas. El inglés es la *lingua franca*, por descontado. Hay que decir a los jóvenes que el aprendizaje de idiomas asegura su empleo. Respecto de este tema, un constructor se quejaba de esta carencia y decía “si yo tuviera en España ahora algunos jóvenes que hablaran español, como es lógico, que hablaran además inglés, y que hablaran por ejemplo húngaro o polaco, estarían colocados inmediatamente”. Pienso que las universidades y los centros de estudios tienen que empezar a generar procesos de dinamización del tema. La internacionalización auténtica la genera el conocimiento de idiomas. Una persona que habla alemán comprende el sistema alemán. Una persona que habla americano –digo el americano porque el inglés es un idioma distinto– entiende el sistema americano, etc.

En segundo lugar tengamos en cuenta y valoremos como se merece la política que está haciendo el ICEX. Lo que quiero decir es que la Administración tiene que tomar una postura más activa y creativa. Es decir, no puede estar esperando a ver qué ocurre. Tiene que ir a ayudar a la gente.

Me comentaba Ángel Martín Acebes que están poniendo en marcha un sistema en virtud del cual va a haber una serie de gente que va a ir a las empresas a decirle “yo en qué le puedo ayudar” en lugar de esperar una posible llamada.

He leído el otro día que la Generalidad está haciendo polígonos financiados por CEOE y los propios sindicatos y anunciados por los propios empresarios para que se puedan establecer allí cómodamente empresas catalanas. Compran o arriendan un polígono en países extranjeros y les dan todas las facilidades de servicios. Ese tipo de ayudas es lo que hay que pedirle a la Administración.

Por último, quisiera comentaros que, cuando hablo con la gente de Estados Unidos de América, con los chinos, con los japoneses, con los europeos, todo el mundo habla de la posibilidad de triangulación: de que España sea un factor de triangulación entre Estados Unidos y Latinoamérica, entre China y Latinoamérica. Creo en las posibilidades de triangulación y creo que en efecto España podría convertirse en un activo triangulador de posibilidades en ese aspecto. Lo que pasa es que eso hay que concretarlo y lo difícil es concretarlo. Pero cuando Condolezza Rice dice “hemos vivido la crisis de Ecuador y he tenido la ocasión de hablar con el Ministro Moratinos y me ha ayudado mucho para afrontar la crisis de Ecuador” está diciendo que, en efecto, reconoce que España puede ayudarles políticamente en Latinoamérica. Pienso que lo mismo se puede hacer en materia económica con China. He visto que en la Comunidad de Murcia se va a organizar una reunión completamente dedicada a la triangulación entre empresas chinas, españolas y latinoamericanas. Me parece una buena idea. Tenemos que insistir en el tema, porque es un dato que no tiene ningún otro país del mundo. No estoy diciendo que seamos los mejores, sino que ningún otro país del mundo tiene la credibilidad política y la capacidad de acción que España tiene en Latinoamérica.

Eugeni Bregolat

“ He sido dos veces embajador en China, donde he vivido casi diez años, y lo he sido también en Rusia, en Indonesia y en Canadá. Yo empezaría por una sugerencia. Hacer un monográfico sobre China, porque las referencias han sido tantas. Voy a intentar unos comentarios que me sugieren las cosas que se han dicho hasta ahora aquí.

La competencia desleal de los chinos. Trabajo esclavo, trabajo de menores, puede que haya algo, pero no creo que esto sea mucho. La falta de sindicación, evidentemente es cierta. Los sindicatos políticamente le dan mucho miedo al Partido Comunista de China. Cuando los sucesos de Tianan-men el año 89 tuvieron a los estudiantes en la Plaza el día 15 de abril en que empezó todo, y hasta el día 18 o 17 de mayo, y por primera vez de forma masiva personas de todas las clases y muchos obreros tomaron las calles en Pekín. A las 48 horas de esto habían declarado la Ley Marcial. Es decir, los estudiantes no les daban miedo. Se lo daba su efecto de arrastre sobre los obreros, el fantasma de Solidarinosc, los sindicatos protestando en la calle contra un poder “comunista”. Firmaron los chinos el Pacto de Naciones Unidas sobre derechos económicos, sociales y culturales y lo han ratificado. Han firmado también el de derechos políticos, pero no lo han ratificado. Se está insistiendo mucho, por parte de Europa, sobre todo para que lo ratifiquen y el principio de libertad sindical quede claramente reconocido. Pero resulta que en China los efectos a largo plazo

del desarrollo económico galopante que ha tenido en las últimas décadas producen, inevitablemente, efectos sociales y políticos. Un país más abierto antes o después tendrá un régimen político de libertades aunque sea "a la china", y ahí va a caber la libertad sindical.

Un problema grave para la competencia con China es el de los sueldos tan bajos. Esto sin entrar en competencia desleal. Tiene un ejército de reserva de unos 200 millones de personas en la agricultura, que están pasando poco a poco a las grandes ciudades, y esto hace que lo que se vio en Japón o en Corea del Sur, o sea, que en pocos años el desarrollo trajo la subida de los salarios, en China esto va a tardar muchísimo más. Durante largo tiempo tendremos bajísimos salarios.

¿Qué puede hacer España ante el reto de China? En primer lugar, defenderse de la competencia del *Made in China*, aparte de las cosas que ya han sido aquí dichas. Tener unos nichos de producción determinados, está claro que Inditex los tienen. Y aunque esté en el sector textil puede competir, o si no puede reconvertirse en más investigación y desarrollo, más ciencia, mejor sistema educativo, productos de mayor valor añadido. En definitiva, aquí y ahora no está pasando lo que hace 30 años pasó en Francia o en Alemania. Entonces, vinieron a producir coches a España. Ahora se van a otros países, a Europa del Este o a China. Francia y Alemania lo que hicieron fue justamente producir BMW o producir aviones, y esto es básicamente lo que supongo que hay que hacer.


Otra cosa que indudablemente tenemos que hacer, y por ahí pasa nuestra respuesta, es aprovechar el mercado chino con el ingreso en la OMC. China ha hecho enormes concesiones, más que ningún otro país, al entrar en la OMC. Ha abierto verdaderamente su mercado. China compra básicamente lo mismo que vende. Está exportando ligeramente más de lo que importa. Lo que ocurre es que está comprando a unos países, básicamente los asiáticos, y está vendiendo básicamente a los europeos y los americanos. El año pasado China importó algo por encima de los 500.000 millones de dólares. Las previsiones del Fondo Monetario Internacional sobre el incremento de las importaciones chinas son pavorosas, del orden de un 30% anual. Según el Fondo Monetario, el año 2007 China importará del orden de los 900.000 millones de dólares. Y el año 2009, que está aquí mismo, China importará, según esta previsión, 1.180.000 millones de dólares, Repito: un billón ciento ochenta mil millones de dólares, que es, sensiblemente, lo que importó Estados Unidos el año pasado. Es obvio que esas cifras tremendas deben inducir a la reflexión a todas las empresas, porque ofrecen oportunidades importantes que hay que tratar de explotar.

Hay otro sector que quisiera mencionar, porque nos ofrecerá también grandes oportunidades: es el turismo. Si en la balanza comercial por mucho que hagamos a plazo previsible no podemos equilibrar porque la oferta calidad/precio de los chinos es realmente insuperable para un consumidor de cualquier país, en el campo del turismo sí que tenemos grandes posibilidades. Dice la Organización Mundial de Turismo que el año 2020 China será la primera potencia turística del mundo, con más de cien millones en cada dirección. O sea que irán más de cien millones de turistas a China y saldrán más de cien millones de turistas de China. El año pasado salieron 28 millones de turistas de China. La mitad de los turistas que recibe Hong Kong, que es una potencia turística como sabéis, fueron de la China continental, y es la gente que más gasta.

Una última reflexión sobre ir a producir a China. La presencia española en China es mínima. De 450.000 empresas con capital extranjero hay 200 españolas. Y, de estas, todavía un 30% son oficinas de representación. Es decir, que solo una de cada 2.000 empresas extranjeras en China es española. Esto se corresponde con la inversión. La inversión española en China representa el 0,05% de toda la inversión extranjera en China. O sea, solo uno de cada dos mil dólares de inversión extranjera en China es español. Eso es muy poco. No se corresponde con cualquier otro parámetro de la economía española. Es verdad que si el empresariado español no salía hace 25 años ahora lo hace con un empuje admirable y como es lógico ha empezado por lo que conocía mejor, o por lo que estaba más cerca, o por lo que era más fácil. Yo tengo la esperanza, hay algunos signos alentadores, de que esta misma energía, este mismo empuje que ha llevado a ir a Sudamérica o a Europa o al norte de África, lleve a ir a China en un futuro no lejano.

Me queda, pues, sencillamente exhortar a los empresarios españoles que están aquí a que vayan a China, que estudien ese país y que no dejen de aprovechar las oportunidades que ofrece.

Guillermo de la Dehesa

 Una apreciación muy general: me represento a mí mismo. No represento a ninguna empresa ni a nada. Intentaré aportar –digamos– una guía a algunas ideas de las que hemos hablado aquí.

El mundo se va globalizando rápidamente y los factores de producción, capital humano, capital físico y tecnología empiezan a competir cada vez más, bien a través de los flujos comerciales, que lleven involucradas partes de esos factores de producción, o bien a través de que esos factores de producción se muevan, se movilicen. Eso es la globalidad.

Lo primero, quisiera quitar un poquito de dramatismo a esto de la deslocalización, porque el cierre de empresas para irse a otro sitio es bajísimo, mínimo en Europa. Se deslocaliza más China que Europa. Más.

Segundo: está afectando en los países ricos a partes de la producción con mano de obra intensiva, pero no al resto aún. Dicho esto, todo ocurre en un momento en que hay un impresionante desequilibrio poblacional en el mundo. Los países en desarrollo están superpoblados: por eso tienen mano de obra barata, mientras que nosotros tenemos una población que desciende y tenemos abundante capital físico y una tecnología también abundante. Es lógico que algo tiene que pasar ahí. ¿Cuáles son las opciones que tenemos nosotros? Recordar que en 1950 Europa continental, incluidas Rusia y Ucrania, era el 20% de la población mundial. En el 2000 hemos pasado al 11%, y en 2050 seremos el 7% de la población mundial.


Hay aquí dos aspectos: uno, deslocalizar por motivos de coste, de mantenerse, de coste de aquellas manufacturas que tienen ciertos servicios que son intensivos en mano de obra poco cualificada. O también deslocalizar porque ahora no somos un mercado importante, ni lo vamos a ser en el mundo nosotros, sino otros mercados que tienen una población mucho más grande y en crecimiento.

Tenemos dos opciones. Una es, para daros una idea, que si Europa sigue así y no hay entradas masivas de inmigración, vamos a perder nuestra fuerza global, que se va a reducir en un 40% en los próximos cuarenta años, mientras que la fuerza laboral, o como decías tú, el ejército de reserva de los chinos es de 250 millones.

La opción de Japón es la siguiente, “nosotros estamos envejeciendo a una velocidad vertiginosa, más que Europa. Pero no queremos inmigrantes. Se está reduciendo nuestra fuerza laboral a una velocidad increíble, pero no queremos inmigrantes, somos una isla, tenemos una raza muy homogénea y solo vamos a aceptar que vengan hijos o nietos de los emigrantes pobres japoneses”, que emigraron a América igual que los europeos. ¿Qué opción tiene Japón para conseguir sobrevivir? Hace dos cosas: robotiza todo lo que puede, porque la fuerza laboral es cada vez menor, y hace *offshoring* de todo, de todo lo que contenga algo de manipulación. Mantiene sus marcas, como decía Antonio, mantiene su financiación en todo aquello de lo que tiene abundancia por su capital humano y financiero. Está luchando por la propiedad intelectual, que es por lo que tenemos que estar luchando ahora, por la propiedad intelectual más que por otra cosa, y por las marcas.

La opción europea, de momento, es diferente. En Europa nunca habíamos estado abiertos a la inmigración, porque hemos sido emigrantes hasta hace 15 ó 20 años, y estamos teniendo ahora una invasión de inmigrantes. Cuando haces los cálculos de que para mantener la fuerza laboral, tal como está hoy, dentro de 50 años se va a necesitar tres millones de inmigrantes en la Unión Europea a 15, tres millones al año. Entonces, nosotros tenemos una opción: o dejar que esa mano de obra barata venga a Europa y trabaje aquí para seguir siendo competitivos y tener un mayor mercado o hacer todo el *offshoring* a los países donde está la mano de obra barata y donde van a estar los mercados grandes en el mundo. Es de cajón que, tanto por motivos de reducir costes y ser competitivo, como por motivos de mercados, el *offshoring* va a seguir aumentando lógicamente y la mezcla entre el *offshoring* y la inmigración es lo que va a determinar las opciones que tendremos en nuestros países en el futuro.

Manuel Escudero

 Estoy trabajando en el Pacto Mundial de Naciones Unidas como en el Foro de Expertos del Gobierno en el tema de RSC. Por lo tanto, me voy a referir muy brevemente a este tema. Diciendo que la deslocalización, o como decía Guillermo ahora, la descentralización tiene un lado evidente, que es el lado del *dumping* social que se practica en determinados países, tanto desde el punto de vista medioambiental como desde el de los costes de mano de obra. Esto es una realidad. En Centroamérica no se puede hablar de sindicación, como tampoco en China. Esto tiene efectos sobre la libertad de negociación, de asociación, de huelga y, en consecuencia, sobre los salarios. El problema es que, al no tener regulaciones internacionales que obliguen a practicar en este sentido una legalidad, ¿cómo nos podemos mover en este asunto? Esta es una cuestión fundamental que hay que abordar, y estoy convencido de que las grandes empresas quieren hacerlo porque saben que son cajitas de cristal y que en la medida en que están siendo observadas, sujetas al escrutinio de organizaciones globales como Ox-fam, tienen un problema fundamental en no hacer aquello, no que no sea legal, sino que

no sea legítimo. En este sentido, creo que lo que se está haciendo desde el punto de vista del pacto mundial es importante. 2.000 empresas ya están adheridas al Pacto Mundial y a sus principios. Son empresas internacionales y el pacto mundial ya está, como Inditex, en 73 países en este momento.

Este es un terreno muy difícil, muy peligroso para las empresas, y también muy difícil de lograr. ¿Qué quiero decir con esto? Que naturalmente la deslocalización y la descentralización productiva en alguna medida pararán cuando, aparte de otras consideraciones salariales, de oportunidad, de conquista de nuevos mercados, de economías de alcance, etc., el nivel de estándares que existan sean más o menos parecidos en materia medioambiental y de derechos laborales. ¿Cómo vamos a conseguir esto? Esta es la gran pregunta.

Lo que yo quería decir es que en este terreno se van haciendo cosas, pero queda mucho por hacer. Se van haciendo: por ejemplo, quisiera mencionar el caso, que probablemente Antonio Abril conoce, en el que con el gobierno camboyano ya en dos ocasiones se ha hecho un programa, también con el Instituto de Estudios del Banco Mundial, por el cual las empresas textiles camboyanas ya están de acuerdo con estándares laborales dignos. Han intentado, en este sentido, diferenciarse de China.

¿Qué podría hacer un gobierno que con las empresas de un país haga lo mismo en otros países? Sin duda, muchísimo. En este sentido quisiera aportar sólo una idea. Sería que para avanzar en este tema la idea es avanzar entre gobiernos, empresas globales y ONG globales. Creo que esto se puede lograr. En concreto, una cosa que sería tremendamente beneficiosa y sería un gana-gana para todos, es el hacer, las empresas globales españolas, para América Latina, un código y más que un código, de buenas conductas empresariales. Ahí nos podríamos extender sobre qué significa esto y hasta dónde podemos llegar. Creo que podríamos llegar incluso a exportar o consolidar la democracia en esos países. Son ideas que creo que se pueden avanzar en el futuro.

Emilio Fernández Castaño

“ Dos comentarios breves. Uno respecto al futuro de Europa, al que se refería Antonio Garrigues. Soy un poco menos pesimista que él. Pero creo que la realidad geopolítica, que para Europa ha sido muy favorable desde nuestra entrada en la Comunidad Europea, desde el 85 hasta finales de los 90 –dado que hemos tenido un ciclo de materias primas muy baratas y además el mundo estaba más ordenado, aunque a veces de manera muy injusta–, pasa a ser más adverso para Europa y, en cambio, más favorable para América Latina. Probablemente no estuvo justificado en algunos casos el precio de entrada en la inversión española en ese subcontinente y, sin embargo, si se saliera ahora se podría cometer un error muy superior. China necesita vitalmente las materias primas de América Latina y tiene un interés estratégico en esa región. De ahí que la geopolítica que para Europa es más adversa, para América Latina es más favorable.

Segundo comentario. Me interesa mucho el sector del automóvil y aquí hablo a título puramente personal. Fernando Panizo decía hace poco una cosa que es verdad a me-

días. Es verdad que cuando un país de sede deslocaliza gana más de lo que pierde, pero cuando la deslocalización se hace desde un país que no es sede, como es el caso del automóvil, ahí no veo la contraprestación. Si la Ford decide cerrar España para ponerse en Turquía, claro que Fernando será el primero en reconocer que esa no era la hipótesis que él planteaba. Tú hablabas en nombre de Telefónica que es una empresa de sede, con una estrategia global. Por eso me interesa el sector del automóvil, donde el riesgo de la deslocalización es el de un país que no tiene poder de decisión, porque no tiene las centrales de esas empresas. Ahí voy a lo que preguntaba Joaquín: ¿cuál es el papel de las políticas públicas? Yo no creo que sea entrar en déficit, sino canalizar la inversión privada que en España está centradísima en la hipoteca, hacia sectores más productivos. Pero en el sector del automóvil, en un minuto, me gustaría decir a una Fundación como ésta lo que se le ocurre a uno como yo que he pasado los últimos ocho años fuera de España. La única opción que tiene en mi opinión el automóvil es saltarse un escalón tecnológico. Es decir, volverse a poner otra vez en una fase que le permita un recorrido de diez o quince años. Para mí, esa apuesta es apostar por los híbridos. E ir por delante de otros países que lógicamente harían eso si no fuera que viven del automóvil de hoy, como es el caso de la Coalición Social Demócrata Verde en Alemania. El país que tiene interés estratégico en dar ese salto más que ningún otro de Europa, es España. Es verdad que esto habría que desarrollarlo con un poco más de tiempo. Quizás para esta Fundación podría ser una buena idea.

Ricard Torres



Es una lástima que se haya ido Antonio Garrigues, para haberle dicho que tenemos una escuela de idiomas en el Congreso de los Diputados y que asistimos periódicamente a clase.


Quisiera señalar, porque creo que se ha hecho un buen análisis sobre todo el problema de la deslocalización, que el patrón de crecimiento que hemos seguido en España en los últimos años marca un poco la situación de debilidad de nuestra economía. Por lo tanto, están afectadas la totalidad de las empresas. Solamente un 2% de ellas son las que exportan, las que invierten en el exterior, pero el 98% son las de andar por casa y las que tienen los auténticos problemas para resistir esta competencia internacional. Por lo tanto, hay que incidir en los factores que van a mejorar nuestra productividad y por eso entendemos nosotros que hace falta un plan sobre todo en temas de formación, educación, I+D, en fin, capital humano, físico, tecnológico, todo lo que ya se ha hablado. Ese cambio en el esfuerzo presupuestario hacia núcleos centrales de la productividad es lo que entendemos que se ha hecho en este momento y que se ha echado en falta en situaciones anteriores. Tenemos un riesgo muy importante, porque si se caracteriza por algo nuestro sector internacional o de exportación es por la concentración: geográfica, sectorial, etc. Ahí sí que todos, Administración y empresas, tienen que hacer un esfuerzo importante.

Otra idea: quien ha empezado recientemente la internacionalización han sido las pymes. Ahora no hay tiempo, pero no tienen la misma problemática ni la misma necesidad las pymes que nuestras grandes empresas, que son líderes y son bandera. Y, sin embargo, las pymes sí que requieren una política específica y una ayuda. No entendida

la ayuda como subvención, sino como servicios que necesitan para poder llegar a todos esos países y ahí, en otra ocasión, podríamos hacer un listado de necesidades. Creo que el Ministerio, por otra parte, está bastante bien orientado.

Para acabar, desde el Congreso tenemos claras las necesidades. Otro comentario que ha hecho el señor Garrigues: se han ampliado los grupos de amistad. Recientemente, por ejemplo, hemos creado el grupo de amistad con China, al cual pertenezco, fundamentalmente a petición de las autoridades chinas que quieren hablar de propiedad intelectual. Parece que esto no les favorece. Sin embargo, quieren hablar de este tema. Porque saben que el futuro es dar seguridad, dar estabilidad a aquello que permite las inversiones extranjeras.

María Prandi

 En la Escuela de Cultura de Paz llevamos a cabo un análisis de los conflictos y de la situación de los derechos humanos en el mundo. En concreto, me he dedicado a la investigación sobre la cuestión de Empresa y Derechos Humanos. Los impactos que pueden tener.

En lo que se ha hablado aquí, se han ido entrecruzando un poco, con el tema de la inversión y de la responsabilidad social empresarial, algunos casos de derechos humanos. Creo que hace cinco años esto hubiera sido excepcional. En este sentido en España se ha avanzado mucho. Recuerdo cuando esta mañana se hablaba de que lo que más importaba a las empresas era el contexto en el cual realizan su internacionalización, era que en qué contexto se hacía. Cuando hablamos de contextos, hablamos de derechos humanos, de situaciones de derechos humanos, de todo el entramado en que los derechos humanos desempeñan un papel importante. Y parece que las empresas conocen esta cuestión.

Los derechos humanos son parte integrante de la responsabilidad social empresarial y en una encuesta que se hizo hace unos años a las 500 empresas más importantes a escala global, muchas habían afirmado, el 28% de estas empresas, que habían desinvertido de un país por una cuestión vinculada a un impacto en derechos humanos. Aunque desde la propia empresa no se hubiera percibido de esta manera. También hay un porcentaje de empresas que habían optado por no invertir por un riesgo asociado al impacto en derechos humanos.

Desde la Autónoma llevamos a cabo un seguimiento de todos estos impactos y vemos, a grandes rasgos, los temas clásicos: derechos laborales, explotación laboral infantil, etc., que preocupan a las empresas y que están empezando a gestionar de una manera interesante, pero hay otros temas que surgen ahora, también en América Latina. Por ejemplo, cuando dentro de la sociedad civil en América Latina surgen voces de alarma, cuando se intenta privatizar los servicios básicos de agua. Vemos así que al nivel de estos impactos hay nuevos temas que van surgiendo.

Otro asunto importante en relación con las empresas en América Latina es el energético y cómo impacta en el medioambiente y en los pueblos indígenas. Al mismo tiempo vemos y observamos lo que está pasando, y que existen iniciativas muy interesantes,

tanto de gobiernos como de organismos internacionales. En este sentido, es importante la iniciativa del Reino Unido de hacer un documento, un marco de referencia, para las empresas que operen en países con graves situaciones de derechos humanos o de conflictos: cómo las empresas pueden gestionar algunas pistas, que muchas ya las saben, y cómo el gobierno ofrece un marco donde las empresas sean también la imagen de España en el exterior.

A la luz del esfuerzo que se está llevando a cabo en este sentido, acabaré reiterando la necesidad de formación en responsabilidad social empresarial y en derechos humanos en la empresa, la innovación en este campo. Hemos participado en el diseño de una base de datos para que las empresas se autoevalúen a través de una serie de indicadores y preguntas. Es importante, como decía Manuel Escudero, crear estas redes, estas complicidades, estos partenariados y, en definitiva, añadir a la necesidad de que sea una construcción conjunta, no sólo de Administración, empresas y tercer sector, sino también de organismos internacionales, por ejemplo el PNUD. Naciones Unidas ha lanzado una iniciativa para coordinar mejor la aportación de las empresas en casos de desastres naturales o la iniciativa del IPEC, la OIT con relación a la explotación laboral infantil. En este caso, quería acabar diciendo que quizás es momento de plantearse preguntas, más que de buscar respuestas. En este sentido tenemos por delante un trabajo conjunto de construcción, de innovación y de formación.

Bruno Estrada



Estamos aquí muy pocos representantes sindicales y muchos empresariales. Tomo la palabra brevemente, sobre todo por la intervención de la representante de las empresas de componentes de automoción, que ha llegado a decir que la competencia obliga a la deslocalización. Hay una serie de consideraciones sobre la temporalidad que yo creo que hay que matizar.

Sobre la deslocalización, voy a leer una noticia que salió el 10 de mayo: “la industria de piezas para el automóvil cada vez ve menos ventajas en China”, dicho por los responsables de Teneco, Automotive y Robert Bosch. Es decir, deslocalización con matizaciones, porque también la deslocalización tiene deseconomía. Hay una deseconomía clara en costes de transporte en la medida en que los costes de transporte van a ir incrementándose, según cómo están los precios del petróleo. Hay deseconomías en relación con la posibilidad de paralización de la producción por huelgas. La mayor huelga que se ha vivido en el sector del automóvil en Estados Unidos, en General Motors, fue por una pequeña empresa de componentes de la automoción que paralizó la producción durante muchos días. También esto genera problemas. Incluso en la producción “justo a tiempo”, que es la que manejan los fabricantes de automóviles, lo que necesitan es la cercanía con la fábrica, de modo que la deslocalización no se puede dar a lugares muy lejanos. En ese sentido hay un ejemplo muy claro, importante incluso para que percibamos que esos riesgos no son tan grandes a veces: hace dos años el 5% de la producción de SEAT se deslocalizó a Bratislava, en la República Checa, y después de un análisis de costes en la propia Volkswagen, ha vuelto la producción a España por la decisión de que el equipo, el núcleo de proveedores que hay en relación con SEAT era mucho más eficiente que lo que se encontraba en Bratislava y, por lo tanto, era mucho más rentable finalmente

fabricar ese automóvil aquí, por eso y por el acuerdo a que se llegó con los sindicatos en términos de jornada.

Debo decir que los sindicatos hemos hecho –ya se ha dicho– un esfuerzo importante para acomodar una cierta flexibilización que necesita el mercado del automóvil, pero también exigimos un compromiso por parte de las empresas. Cuando uno habla con sindicalistas alemanes y le dicen que los sindicatos alemanes negocian con las direcciones de las empresas el modelo de un automóvil y su producción, cuatro años antes de que salga el automóvil a la venta al público, eso significa que hay una labor conjunta de empresarios y sindicatos con mucho tiempo de antelación, previendo muchas cosas, discutiendo los temas y eso es lo que exigimos los sindicatos en España: que haya esa labor de compromiso entre ambas partes. Los modelos a los que las empresas de automóvil se enfrentan y cómo se enfrentan a la competencia son muy diferentes.

Hace poco hemos hecho un estudio de las diferentes compañías de automóvil en España, y tenemos porcentajes de temporalidades del 8 al 25% en diferentes compañías del automóvil. Hay compañías que tienen una consideración social más grande y otras que la tienen menor, y eso se ve en sus modos de gestión de personal. En ese sentido hay que trabajar en cómo eso se introduce en el contrato emocional de los consumidores con la marca: creo que es una labor que tenemos que hacer conjuntamente, visto que al final todos salimos ganando en ese proceso y no hay partes que pierdan y otras que ganen. En ese sentido, incluso hay experiencias muy interesantes de relaciones, desgraciadamente no en España, pero sí en otras multinacionales, de convenios, no convenios laborales como los que tenemos en España, sino convenios marco, mucho más de mínimos a nivel de las multinacionales, donde ellas se obligan a cumplir esos mínimos en todos los países donde están instalados. Se discute en los comités de empresa europeos, se ha negociado, hay varios firmados; son experiencias muy positivas que sería importante que se desarrollaran en estas multinacionales de origen español.

Joaquín Estefanía (Moderador)

■ Muchas gracias, amigos, por vuestra participación. Lamento la falta de tiempo para que algunos de vosotros os hayáis extendido, quiero daros las gracias en nombre de la Fundación Alternativas y del ICEX y deciros que en el momento en que esté lista la publicación, os será enviada a todos. Muchas gracias.

Anexo

Cuadro 1. La deslocalización en España: segunda ola (1999-2005)

Empleo afectado							
Industria	1999	2001	2002	2003	2004	2005	Total general
Avanzadas	200	985	3.085	350	1.709	2.881	9.210
Intermedias	100	190	1.369	1.435	1.103	894	5.091
Tradicional	–	–	140	655	2.526	–	3.321
(sd)	–	–	–	433	–	–	433
Total general	300	1.175	4.594	2.874	5.338	3.775	18.055
Empresas							
Industria	1999	2001	2002	2003	2004	2005	Total general
Avanzadas	2	2	7	3	8	7	30
Intermedias	1	1	4	2	4	5	17
Tradicional	–	–	1	2	11	–	14
(sd)	–	–	–	1	–	–	1
Total general	3	3	12	8	23	12	62

Fuente: Carlos Manuel Fernández-Otheo y Tomás Ruiz Céspedes, "Registro de empresas deslocalizadas", Grupo de Investigación de la UCM en Capital Extranjero, Localización y Deslocalización.

Cuadro 2. Deslocalizaciones, cierres, quiebras y reestructuras

Empresas								
Industria	1999	2001	2002	2003	2004	2005 (en blanco)		Total general
Avanzadas	2	4	7	4	11	8	2	39
Intermedias	1	1	6	3	7	6	-	24
Sd	-	-	-	2	-	-	1	3
Tradicional	-	1	7	3	18	5		34
Total general	3	6	20	12	36	19	3	100

Empleo Afectado								
Industria	1999	2001	2002	2003	2004	2005 (en blanco)		Total general
Avanzadas	200	2.235	3.085	455	2.235	3.131	262	11.603
Intermedias	100	190	2.289	1.538	2.170	1.074	-	7.361
Sd	-	-	-	820	-	-	45	865
Tradicional	-	310	1.063	2.255	3.715	1.110	-	8.453
Total general	300	2.735	66.437	5.068	8.120	5.315	307	28.282

Fuente: Carlos Manuel Fernández-Otheo y Tomás Ruiz Céspedes, "Registro de empresas deslocalizadas", Grupo de Investigación de la UCM en Capital Extranjero, Localización y Deslocalización.

Cuadernos publicados

1/2004. El control político de las misiones militares en el exterior. Debate de expertos.

2/2004. El sector del automóvil en la España de 2010. Debate de expertos.

3/2004. La temporalidad en la perspectiva de las relaciones laborales.

4/2004. La contención del gasto farmacéutico. Ponencia y Debate de expertos.

5/2004. Alternativas para la educación. Debate de expertos.

6/2004. Alternativas para el cambio social. Zaragoza, 26 de noviembre 2004.

7/2005. Las bases y los límites del consenso en la política exterior española. Debate de expertos.

8/2005. Los mecanismos de cohesión territorial en España: análisis y propuestas. Debate de expertos.

