



CES

Euskadiko Ekonomia eta Gizarte  
Arazoetarako Batzordea  
Consejo Económico  
y Social Vasco

# DOCUMENTACIÓN

POLÍTICA INDUSTRIAL  
EN EUSKAL HERRIA



Euskadiko Ekonomia eta Gizarte  
Arazoetarako Batzordea  
Consejo Económico  
y Social Vasco

# DOCUMENTACIÓN

POLÍTICA INDUSTRIAL EN  
EUSKAL HERRIA





---

# 3.

## Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria

---

## Introducción.

---

El Consejo Económico y Social Vasco es un órgano de reflexión y un espacio de intercambio de ideas. En este contexto de actividad, en 2009, el CES ha puesto en marcha el ciclo de conferencias ‘La Tribuna’, por el que han pasado ponentes de la talla de Julio Rodríguez, José María López, Maravillas Rojo o Manuel Pimentel.

El interés de las ponencias y la expectación suscitada nos animaron a publicar cada una de ellas por separado. Y también nos ha alentado a recuperar por escrito ‘Los Debates del CES’ que se desarrollaron durante la anterior presidencia. Con esta publicación, continuamos una serie de tres libros, iniciada con ‘La Política Agraria en Euskal Herria’, que los recogen de manera íntegra.

El segundo de ellos, celebrado el 26 de septiembre de 2007, llevaba por título “Política Industrial y Delocalización en Euskal Herria” y contó con la presencia de Benjamin Coriat, de la Universidad París XIII; Juan E. Iranzo, del Instituto de Estudios Económicos de Madrid; Michel Husson, del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de París; Eduardo Aréchaga, de Confebask; Jesús María Herraste, de Mondragón Corporación Cooperativa; Antxon Mendizábal, Universidad del País Vasco; Peio Olhagarai, de la Cámara de Comercio e Industria de Bayona; e Iñaki Telletxea, del Departamento de Industria, Comercio y Turismo, Gobierno Vasco.

Deseo que estas páginas prolonguen en el presente la difusión de aquellos debates, que sean de utilidad para todas las personas interesadas que no pudieron acudir a la cita original.

José Luis Ruiz  
Presidente del CES

---

## 26 **septiembre**septiembre

ordua: 09.00etan  
tokia: Euskalduna jauregian  
antolatzailea: EGAB

hora: 09.00 h.  
lugar: Palacio Euskalduna  
organiza: CES vasco

### PROGRAMA

- 09.00 **Apertura de Jornada**  
**Don Antxon Lafont**  
Presidente del CES
- 09.15 **Presente y Futuro de la Política Industrial**  
Modera: **Don Antón Borja**. Consejero del Grupo D, CES Vasco  
**Don Didier Herbert**. Dirección General de Empresa y Política Industrial, Comisión Europea  
**Don Benjamin Coriat**. Universidad París XIII
- 11.15 **Rueda de Prensa**. Pausa para tomar café
- 12.00 **Los retos de la Deslocalización en Europa**  
Modera: **Don Mikel de la Fuente**. Consejero Grupo C, CES Vasco  
**Don Juan E. Irazo**. Instituto de Estudios Económicos, Madrid  
**Don Michel Husson**. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, París
- 14.00 **Fin de la sesión matinal**
- 16.00 **Mesa Redonda: La Política Industrial y la Deslocalización en Euskal Herria**  
Modera: **Don Eduardo Aréchaga**. Confebask  
Participan:  
**Don Jesús María Herrasti**. Mondragón Corporación Cooperativa  
**Don Antxon Mendizabal**. Universidad del País Vasco  
**Don Peio Olhagarai**. Cámara de Comercio e Industria de Bayona, País Vasco  
**Don Iñaki Teletxea**. Departamento de Industria, Comercio y Turismo, Gobierno Vasco
- 18.00 **Clausura**

Jornadas  
“POLÍTICA INDUSTRIAL Y  
DESLOCALIZACIÓN EN EUSKAL HERRIA”

---



## ANTXON LAFONT

---

Justo unas palabras, antes de pasar a lo importante, es decir, a lo que nos van a enseñar los ponentes: el señor Coriat, a mi derecha, profesor de la de la Universidad de París 13 y el señor Herbert, a mi izquierda, de la Dirección General de Empresa y Política Industrial en la Comisión Europea.

Antón Borja se encargará de animaros y os va a dirigir también unas palabras de introducción. Como habéis visto en el programa, a continuación se empezará a hablar del tema que nos ocupa: la deslocalización. Esta tarde habrá una mesa redonda para tratar del mismo tema.

Como comentario general, señalaría que existe una gran insistencia sobre el tema de la deslocalización. Normalmente, creo que la política industrial no se limita a la deslocalización. Ahora bien, si es necesario hablar de la deslocalización, habría que hablar de todas ellas, porque hay deslocalizaciones materiales e inmateriales. Las deslocalizaciones materiales consisten en tomar un taller, un departamento o una empresa completa e irse a otro sitio. Sin embargo, no deben olvidarse las “deslocalizaciones inmateriales”, pues éstas las estamos sintiendo muy de cerca aquí mismo en Euskal Herria, lo que llamo “deslocalizaciones inmateriales”, que son las deslocalizaciones del poder. Cuando una empresa se ha constituido con capital local y ese capital va siendo traspasado a lo largo de los años, poco a poco, a personas o empresas que tienen su sede fuera del país, el poder de decisión se nos va de las manos y nos encontramos ante lo que yo llamo la “deslocalización del poder”. No digo que sea bueno ni malo; pero estamos ante un hecho que no podemos soslayar. Ya hemos tenido ocasión de conocer algunas experiencias que nos han hecho ver las consecuencias que para una empresa puede traer consigo la implantación de un poder exterior: en cuanto las inversiones hayan sido amortizadas, pueden tomar cualquier decisión como, por poner un ejemplo, la de trasladarla a cualquier sitio del mundo. Quizá sea esta una de las cosas que personalmente temo más en todo lo concerniente a la deslocalización.

---

Se suele alegar que la deslocalización se compensa porque nosotros les hemos sacado a los demás cierta ventaja en I+D. Este argumento no me resulta convincente porque en otros lugares del mundo no están inactivos en el campo de la I+D y también les resulta interesante la deslocalización por problemas de costo y algunos factores de competitividad. Decir que la competitividad depende únicamente de los salarios y del tiempo de trabajo me parece que es reducir excesivamente la complejidad de este problema; que me expliquen si no por qué hay países que tienen menores horarios de trabajo y salarios más altos y, aun así, son más competitivos. Sin más, le paso la palabra a Antón Borja, que quiere decirnos algo:

## ANTÓN BORJA

---

Egun on denoi. Orain, politika industrialari dagozkion arazoei bai eta etorkizunari buruz hitz egin behar dugu. Eztabaida honen parte hartzaileak hauek izango dira:

Lehena, Didier Herbert, Europako Batasunean Enpresa eta Industriako Zuzendari Nagusia. Bilbon egon zen orain urte bi eta Bilboko Merkatal Ganbaran hitzaldietan parte hartu zuen. Eta besteak beste, politika industrial etagaur egun gertatzen diren aldaketekin lotuko du. .

Bigarrena, Benjamin Coriat, Paris 13 Unibertsitateko irakaslea da. Oso ezaguna da arlo batzuetan, bai taylorismoari bai eta Europa política industrialari buruzko liburu ospetsuak idatzi ditu.

Saludos a todos y decir que en este panel de política industrial van a participar dos personas.

En primer lugar, el señor Didier Herbert, responsable del apartado de Empresas y Política Industrial en la Comunidad Europea. Ya estuvo en Bilbao hace dos años en la Cámara de Comercio para hablar acerca del impacto producido en las empresas por la deslocalización. Por otra parte, nos va ha hablar de un nuevo tema: El impacto del cambio climático desde el punto de vista de la política industrial europea.

En segundo lugar, nos hablará el señor Benjamin Coriat, profesor de la Universidad de París 13, bien conocido desde hace bastantes años en los medios especializados. Ha escrito libros sobre el taylorismo y acerca de la política industrial europea. En la actualidad está trabajando en el análisis de la industria farmacéutica desde una perspectiva internacional. El señor Coriat es miembro de una fundación cuyo objeto es volver a fundar la Agenda de Lisboa.

---

---

## DIDIER HERBERT

---

Señoras, señores, muchas gracias por haberme invitado a dar esta conferencia acerca de la política industrial europea..

Veamos, la política industrial europea no es un tema fácil. Está bien claro que cierto número de los actores presentes en el escenario europeo y en el nacional creen que la mejor política industrial es la ausencia tal política. El mercado se encargará de resolver todos los problemas. La tarea de las empresas consiste en crear empleo, ganar dinero y alcanzar la prosperidad. No es el Estado quien debe ocuparse de la industria, ya hay suficientes industriales para ocuparse de la industria, por lo tanto, la política industrial no hace ninguna falta.

Por el contrario, otra parte de los actores europeos creen que la industria merece que el Estado se interese por ella y no solamente se interese sino que el Estado desempeñe un papel esencial en la política industrial, pues el Estado puede reflexionar, el Estado puede elaborar una estrategia, el Estado puede proteger a las empresas que se vean obligadas a resolver problemas graves y el Estado puede imaginar y lanzar nuevas empresas en los sectores más prometedores con la mira puesta en crear empresas punteras en los ámbitos regionales, nacionales, sin hablar de las que podrían acabar poniéndose en cabeza a nivel europeo. Así parecería que el Estado posee una varita mágica con la que podría crear empleo y a las futuras empresas triunfadoras en la economía mundial. Pues bien, permítanme que les diga que, tanto si ustedes abogan por la primera tendencia como si son más bien partidarios de la segunda, les resultará decepcionante mi exposición sobre la política industrial de la Comisión, por la sencilla razón de que la Comisión no está de acuerdo con la primera tesis ni tampoco con la segunda.

Entonces, ¿cuál es la política industrial preconizada por la Comisión?

Voy a empezar por darles unos cuantos datos referentes a la forma en que la Comisión contempla actualmente la industria. Unas cuantas cifras, algunos elementos acerca de la industrial actual, su forma de actuar y los resultados que obtiene, así como cuestiones de gran actualidad: la cuestión de la deslocalización, la cuestión de saber si la industria esta desapareciendo sustituida por la economía de servicios o por una economía ligada al conocimiento, en la que el elemento inmaterial domina, sino es el elemento exclusivo para la economía europea. A continuación, pasaré al concepto de política industrial.

La primera cuestión que nos planteamos hoy en día, que muchas perso-

---

nas se preguntan actualmente, es la de saber si la industria sigue teniendo importancia en Europa, si la industria continua siendo necesaria en Europa o si ha acabado siendo un producto del pasado, del que nos interesa mucho desembarazarnos cuanto antes con el fin de llegar a una economía de servicios.

Pues bien, permitanme que les diga que no participamos de ese punto de vista. Para nosotros, la industria sigue existiendo y debe seguir existiendo, la industria es necesaria y tiene importancia en Europa.

En Europa la industria sigue siendo importante, tanto desde la perspectiva de las inversiones, de la investigación y de la importancia que tiene en nuestras relaciones comerciales: Efectivamente, el 75 por ciento de las exportaciones procede de la industria y tenemos una balanza comercial positiva con terceros países. Examinemos ahora el mito que nos quiere hacer creer que Europa no es más que un coladero, porque permitimos la entrada a cualquier cosa sin tener acceso a terceros países. Este mito es engañoso, ilusorio, pues los hechos desmienten esa impresión.

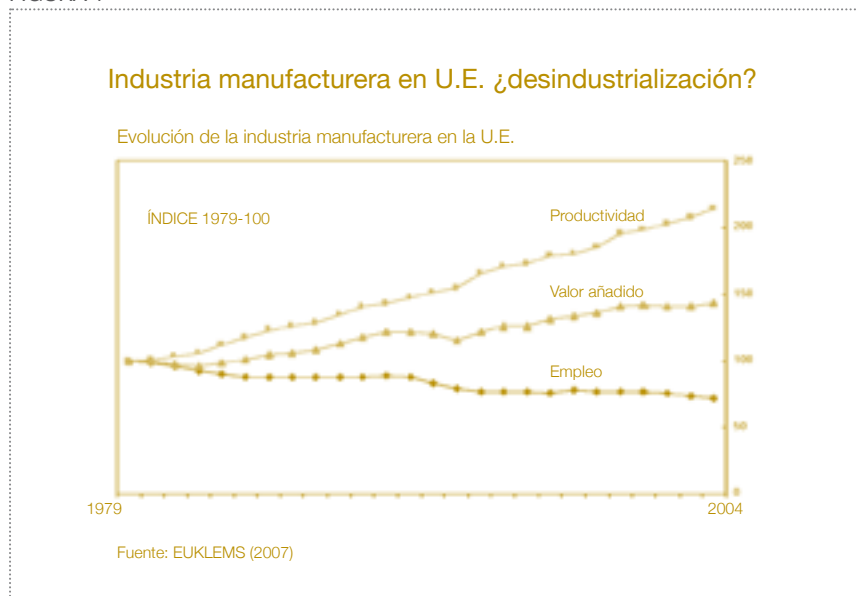
El empleo en la industria: 34 millones de empleos, es importante, puede que sea menos importantes de lo que era hace algunos años; pero de todas formas sigue siendo muy importante.

Hay personas que oponen el mundo de la industria al mundo de los servicios, que nos ponen ante la disyuntiva de elegir entre uno u otro. ¿Vamos a favor de una economía industrial o estamos a favor de una economía de servicios? Pues bien, para la Comisión -y creo que ese sentimiento es compartido por los Estados miembros- la industria y los servicios son totalmente dependientes unos de otros. No hay servicios sin clientes industriales y la industria no puede ser eficiente sin servicios que acompañen a los productos industriales, por lo que existe una interdependencia total.

Por otra parte, el mundo de los servicios está elaborado según un enfoque estadístico y a veces les sorprendería ver quien se encuentra hoy en el mundo de los servicios y quien se encontraba ayer en el mundo de la industria. Pongamos el ejemplo de IBM. La sociedad IBM está actualmente considerada como una sociedad de servicios, ya que una parte de su cifra de negocios son servicios; hoy en día IBM no es una empresa industrial, sino una empresa de servicios. Digo esto para mostrarles a ustedes que eso no resulta tampoco fácil en Europa.

Si ahora examinamos el concepto de desindustrialización relativa, podemos decir que, en el conjunto de la economía, la proporción ocupada por la industria efectivamente disminuye. Si, por el contrario, tomamos la producción, la productividad y el empleo, no podemos decir que para el conjunto de la industria se haya producido un fenómeno de desaparición. En efecto, varios sectores se hallan en fase de crecimiento; son muy po-

FIGURA 1



cos los sectores que se encuentran ante una evolución negativa en lo que concierne a la producción, la productividad y el empleo. Por otro lado, la proporción ocupada por esos sectores en la industria total ha disminuido fuertemente y los que quedan demuestran tener una producción creciente, una productividad que también aumenta mientras que el empleo disminuye un poco.

Es verdad que la parte de la industria en la economía está disminuyendo; pero cuando se examinan las cifras absolutas, vemos que la productividad de la industria ha aumentado enormemente durante los últimos años y que también ha aumentado el valor añadido, es decir, que en Europa producimos actualmente más que hace veinte años, diez años o incluso cinco años. Naturalmente la combinación de la productividad y el valor añadido muestra que el empleo baja, aunque no de manera dramática.

Así pues, como respuesta a la primera cuestión, la de la desindustrialización, no creemos que exista tal desindustrialización en Europa. ¿Por dónde va el fenómeno de la deslocalización? Está claro que la deslocalización es un fenómeno que afecta a las regiones, afecta a las industrias, afecta a los empleados y que, cuando la deslocalización golpea con fuerza, hace mucho daño, y puede resultar muy dolorosa, por eso oímos

hablar mucho de la deslocalización.

Más allá de los problemas sociales, económicos y de reconversión que estos fenómenos de deslocalización pueden provocar, a los economistas y a nuestros dirigentes se les plantea la cuestión de saber si la deslocalización tiene importancia en términos de los fenómenos económicos.

¿Afecta gravemente a la economía? En tal caso, la cuestión que plantea el problema es saber de qué forma mediremos el fenómeno de la deslocalización. ¿Se puede explicar la deslocalización diciendo que se trata de un fenómeno de inversión directa en el extranjero? Si examinamos este aspecto, veremos que actualmente la mayor parte de las inversiones directas en el extranjero se dirigen siempre a países desarrollados. Si examinamos la balanza comercial, veremos también que la balanza comercial es positiva en lo que concierne a Europa. Por lo tanto, resulta difícil afirmar que los flujos comerciales salen de Europa de forma masiva. Hay un equilibrio, incluso una balanza comercial positiva. Si examinamos la importancia que tienen las deslocalizaciones como origen de la reestructuración, veremos que, incluso en este aspecto, la realidad es distinta de las apariencias. Un instituto de Dublín ha realizado un estudio con el resultado de que los fenómenos de deslocalización no son el origen de las reestructuración más que en una proporción muy pequeña. Queremos decir que solamente un 7 u 8 por ciento de los casos de reestructuración realizados en Europa han sido causados por las deslocalizaciones y lo mismo podemos decir con respecto a la magnitud de pérdida de empleo relacionada con la deslocalización al hablar de la reestructuración.

Actualmente, está bien claro que, cuando se habla de inversiones en el extranjero, cuando se habla del comercio y cuando se habla de la deslocalización, tenemos que referirnos al fenómeno de China. Esta claro que China ejerce un atractivo cada vez mayor sobre las inversiones extranjeras en términos de comercio internacional y, probablemente, también en términos de deslocalización, aunque en este último caso sea más bien de forma indirecta.

Entonces, tras haber hablado de estas cuestiones que preocupan a mucha gente, ha llegado el momento de ver cómo se encuentra la salud de nuestra industria.

Cuando se contempla la economía en general, vemos que quizá no sea brillante. Los resultados de nuestra economía, comparados con los de la norteamericana, demuestran tener un problema de productividad, cuyo desarrollo no es extraordinario.

De todas formas, permítanme que les diga sin ambages que, a mi juicio, el problema de la productividad europea comparada con la norteamericana es menor en el ámbito industrial que en el sector de servicios.

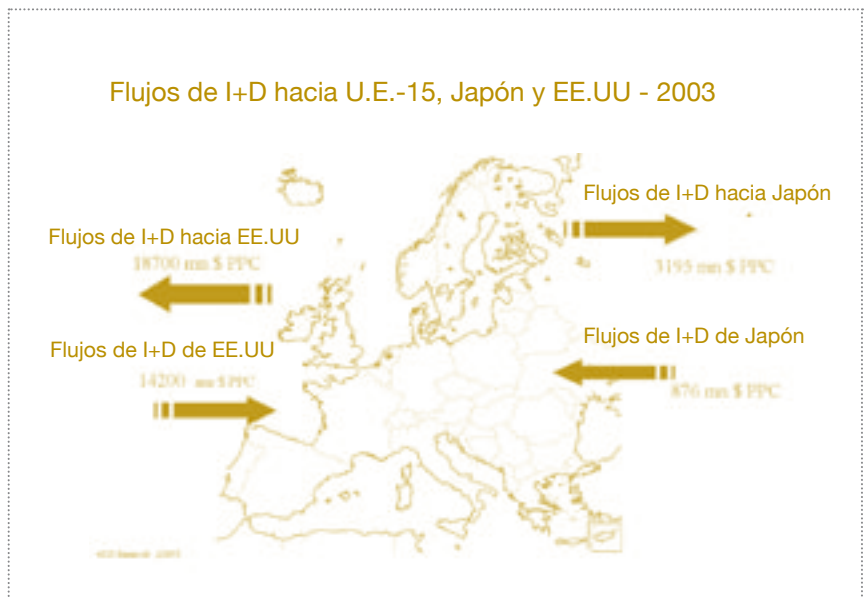
Nuestro sector de servicios muestra una diferencia de productividad bastante grande con respecto a la norteamericana, mientras que esa diferencia es menos pronunciada en la industria. La industria no está en mala situación, pues, en efecto, demuestra que obtiene buenos resultados; aunque tenga tendencia a mostrar ciertas señales de conservadurismo. Cuando examinamos las cifras en función de los sectores en activo y de los mercados en los que está muy presente la industria europea, vemos que la industria europea es muy fuerte en los sectores relativamente tecnológicos; pero que la industria europea tiene menos fuerza y está menos presente en los sectores de tecnología punta. No se olvide que cuando hablo de resultados inferiores, sigo comparando la industria europea con las industrias norteamericanas.

Cuando examinamos los mercados de exportación de nuestros productos, vemos también que la industria obtiene buenos resultados en los mercados maduros; pero nuestra industria europea aprovecha mucho menos las oportunidades que ofrecen los mercados emergentes.

Sin embargo, incluso en estos mercados vemos que se obtienen buenos resultados, aunque quizás la industria europea sea menos innovadora, esté menos presente en los sectores y los mercados innovadores. Esto salta a la vista cuando se examinan las ventajas comparativas internacionales de nuestras industrias. La industria europea está muy presente y tiene claras ventajas competitivas en el ámbito de los productos químicos, de los instrumentos científicos, en el sector del papel y de los productos minerales. Cuando analizamos las industrias basadas en la tecnología, las industrias de la información, las de aparatos para oficinas, observamos que tienen mucho menor peso económico. Todo lo anterior confirma la tesis de que en los sectores de altas tecnologías, Europa tiene, sin duda alguna, mucho trabajo por delante.

No obstante, en términos generales, la industria europea se porta bien. De todas formas, siguen causando preocupación los aspectos relacionados con la investigación en la industria europea. Vemos que cada vez es mayor cierta deslocalización, cierta relocalización de las actividades de investigación y desarrollo, que se trasladan a países situados fuera de Europa, a los Estados Unidos. Efectivamente, se han visto varios casos de empresas, tanto farmacéuticas como de otros sectores, que sencillamente han tomado la decisión de invertir o de efectuar nuevas inversiones en labores de investigación en los Estados Unidos. ¿Será que el marco de las reglamentaciones les resulta más favorable allá? ¿Será que el contexto financiero es más favorable? ¿Será que los investigadores están mejor cualificados en ese país? ¿Se deberá al hecho de que hay vínculos muy fuertes y estrechos entre el mundo financiero, el mundo universitario y el

FIGURA 2

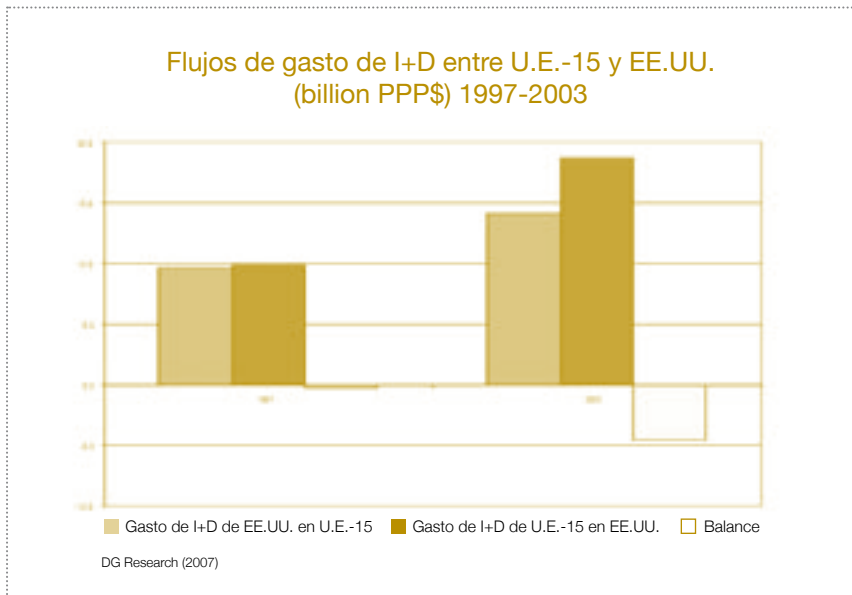


mundo industrial en ciertas zonas de los Estados Unidos? Estoy pensando concretamente en la región de Boston. Puede que estas sean algunas de las razones que explican los motivos por los que la investigación y el desarrollo, las inversiones destinadas a la investigación y el desarrollo van más al exterior de Europa que a la inversa. Lo pueden ver en el gráfico siguiente, que yo mismo mostré hace dos años cuando vine a Bilbao, al que le hemos actualizado las cifras. Pues bien, como se puede ver, los flujos de inversiones en términos de investigación son flujos de salida más que flujos de entrada, tanto los que van en dirección a los Estados Unidos como al Japón.

Naturalmente, nuestros amigos franceses nos dirán que los flujos de inversiones con destino al Japón están vinculados a las inversiones de Renault en Nissan. Quizás haya parte de verdad en dicha afirmación. Sea lo que fuere, esas cifras existían hace dos años; pero actualmente esas cifras de inversión en I+D en Nissan (Japón) han desaparecido. Por otra parte, entonces estábamos en equilibrio sobre poco más o menos tanto en la balanza de pagos como en el balance de inversiones, mientras que actualmente la situación es francamente negativa.



FIGURA 3



La consecuencia que se puede deducir de todo esto es que en la actualidad las inversiones europeas destinadas a la investigación son efectivamente inferiores a las norteamericanas y que los productos producidos por la investigación y que pueden dar ocasión a la obtención de patentes cada vez con mayor frecuencia tienen su origen en los Estados Unidos y, a veces, en el Japón. Este fenómeno se puede observar también cuando se contemplan las cifras de depósito de patentes, pues las patentes de origen extraeuropeo son más abundantes y en ciertos sectores mucho más numerosas.

Resumiendo el diagnóstico de la industria europea en pocas palabras: buenos resultados; pero podrían ser mejores. No hay motivo para crear un ambiente de alarma porque, en efecto, la industria europea sigue funcionando, continua siendo una parte extremadamente importante de la economía europea. No se puede negar que el fenómeno de la deslocalización está bien presente y es probablemente inevitable en una economía global; pero no podemos hablar de desindustrialización, porque la industria no ha desertado del campo de batalla, si se me permite la expresión. En estas circunstancias, ¿cuál debería ser la política europea en estos momentos? Para comenzar, es necesario que ustedes no olviden, como

les he dicho al principio, que la expresión “política industrial” es muy discutida en Europa. Por el contrario, cuando hablamos de las medidas necesarias para mejorar y sostener la competitividad de la industria, todo el mundo aplaude. A la vista está, que a ciertas personas les produce alergia el término “política industrial”, mientras que a otras, esta expresión les da ocasión para esbozar grandes sonrisas y les produce una intensa alegría; aunque de hecho se trata de medidas para promover el fomento de la competitividad industrial. Está bien claro que con el tratado de la CECA –Comunidad Europea del Carbón y del Acero- la Comunidad Europea tenía grandes posibilidad de intervenir y dirigir el mercado. Teníamos los instrumentos de política que eran bastante intervencionistas y a los que echan de menos muchas personas; pero está claro que los instrumentos cedidos por los Estados a la Comunidad Económica Europea para los sectores no relacionados con el carbón y el acero no son extraordinariamente eficaces para servir de motores de una política industrial activa. Ahora bien, la política industrial europea fue lanzada durante los años 50 por la política del carbón y del acero. En los años 80 esta política era ya bastante más sectorial con los planes para la industria textil, los planes para los astilleros de construcción naval, así como las ayudas y los grandes planes de ayuda del Estado. Los años 90 han frenado este movimiento en la medida en que hemos visto que la solución no consistía en bombear ayudas estatales a un sector en declive sin atacar la causa del propio declive, pues lo verdaderamente necesario era darle a Europa la posibilidad de explotar su propio potencial. Como ustedes saben, el potencial de la industria lo constituye el tener un mercado en el cual pueda vender los productos, tanto si se trata de un mercado de productos como de un mercado geográfico; lo que de veras cuenta para la industria es el hecho de tener un mercado y de poder dar salida a sus productos en el mercado. Esta lógica es la que ha guiado la política económica, yo diría, la política industrial de los años noventa: crear un mercado en el que efectivamente haya más competitividad; pero que, por otra parte, haya una reglamentación, una directiva europea para un producto, en vez de haber 27 reglamentaciones, estoy hablando de 27 en el año 2004, en vez de 6, 9, 12, 15 legislaciones nacionales, que deben ser respetadas cuando se quiera acceder a mercados que a menudo no están a más de 50 ó 100 kilómetros de la región en que se fabricó el producto. Así pues, tener un mercado, el mercado único, al que se pueda acceder, que permita la creación de normas europeas. Por poner un ejemplo, está claro que este mercado único nos ha obligado a trabajar juntos, ha obligado a la industria a colaborar, a elaborar reglamentaciones comunes, normas comunes, una de las cuales, por ejemplo, es la GSM, esa norma GSM que nos permite

llamar por teléfono a cualquier parte de Europa cuando la empleemos. Por desgracia, como tuve la ocasión de observar a mi propia costa la semana pasada en los Estados Unidos, a menudo estas normas siguen siendo todavía, por desgracia, regionales en la medida que solamente tienen vigencia en Europa. Mi teléfono, mi GSM, no me permite llamar por teléfono mientras esté en los Estados Unidos. De todas formas, es probable que el paso siguiente sea éste: cómo lograr la puesta en vigor de reglamentaciones compatibles entre distintos continentes.

Al final de la década de los noventa, se produjo cierta fatiga en las actividades de la política industrial y en el mercado único. Hemos visto cómo han surgido políticas de protección del consumidor, de protección del medio ambiente, de protección social, mientras que la presencia de la política industrial ha ido decayendo en la agenda política.

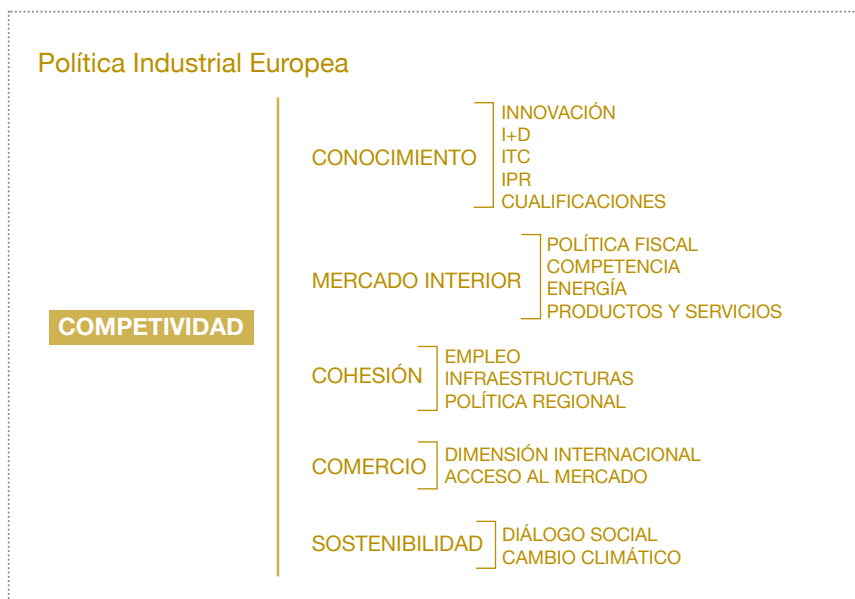
En el año 2002, la Comisión trató de hacer renacer una política industrial, comenzando por hacer aceptar el principio de que la industria seguía siendo importante. Este principio fue aceptado, hoy en día lo aceptan todos los Estados miembros y todos ellos aceptan sin reservas que es necesario crear las condiciones favorables para la industria en Europa. Condiciones favorables. Hay quienes hablan de una política horizontal, otros no están de acuerdo, pues quieren y preconizan un enfoque sectorial. Permítanme que les diga que las dos tienen importancia y deben aplicarse.

En el año 2005, lanzamos una política integrada, que examinaba todos los sectores industriales y los problemas más importantes de cada uno de los sectores industriales. Como ustedes saben, el fomento de la competitividad industrial puede depender de varios elementos, puede depender de la carencia de conocimiento, de la carencia de inversiones en la investigación, de falta de capacitación, de carecer de sensibilidad necesaria para comprender la importancia de la propiedad intelectual; pero la competitividad puede depender también de la inexistencia de un mercado único.

El fomento de la competitividad de ciertos sectores ha estado claramente frenado por el hecho de que no hay un mercado único. Me refiero en este caso a las industrias farmacéuticas, para las que actualmente hay buenas razones, razones de seguridad social y del reembolso de medicamentos, que siguen impidiéndonos disponer de un mercado común en lo que concierne a los medicamentos y al precio de los mismos, pues sigue habiendo reglamentaciones sociales que dividen en cierta manera el mercado europeo en parcelas distintas.

Existen otros sectores, como el de la industria pesada o la industria pesada del armamento, sin olvidar que, como ustedes saben, hay muchos productos fabricados por la industria pesada del armamento que pueden ser también empleados con fines civiles. Pues bien, en este sec-

FIGURA 4



tor continúan existiendo varios mercados nacionales y las adquisiciones se siguen haciendo a nivel nacional. Sin duda, hay otros elementos que pueden afectar al fomento de la competitividad de la industria. Vemos que todo esto constituye un obstáculo para el fomento de la competitividad de nuestra industria textil europea en lo que se refiere a las salidas de sus productos. Ahora bien, por otra parte, está claro que comprendemos bien la actitud de nuestros asociados comerciales en los países latinoamericanos, quienes ven que nuestro mercado agrícola está también cerrado o protegido o con algunas puertas que no están del todo abiertas.

Sin embargo, quiero decirles a ustedes que la política industrial europea es una política que proyecta emplear distintos instrumentos: bien sea la política de la cohesión, la política comercial, las políticas de desarrollo sostenible, la política del mercado único o bien las políticas estrechamente unidas al conocimiento; en suma, la política industrial tiene la intención de emplear los distintos instrumentos a su disposición para mejorar la competitividad de la industria europea.

A tal efecto, en el año 2005 hemos publicado un documento de política industrial integrada, donde pueden ver cierto número de las iniciativas

que se han empleado. Empecemos diciendo que hemos tenido ocasión de comprobar hasta qué punto el peso de la reglamentación empieza a hacerse sentir sobre la competitividad industrial. Resulta muy claro que en el ámbito necesario para crear un mercado único, para crear una economía europea, hay muchas reglamentaciones a nivel europeo que afectan al mercado único, a la protección del consumidor, a la protección del medio ambiente, a la protección social y a otros elementos, los cuales inevitablemente producen una carga administrativa sobre las empresas. Hemos visto que a partir del momento en que la Comisión Europea o el Consejo de Ministros europeos decide una directiva, esa directiva debe ser aplicada y trasladada al nivel nacional, lo cual les permite a los gobiernos nacionales, e incluso a los regionales, añadir una pequeña capa de reglamentación complementaria. Si de todas formas, ustedes deben efectuar un balance nacional para Europa, ¿por qué nosotros, autoridades regionales o nacionales, no podríamos añadir sobre esa etiqueta alguna cosa que nos interesase a nosotros mismos, en cuanto autoridades regionales o nacionales? Así pues hemos visto un fenómeno que en inglés llamamos “gold planning” (planificación de oro), o sea, una pequeña capa más de reglamentación.

Ahora bien, en Bruselas quienes formamos parte de la Comisión hemos propuesto poner en práctica y reforzar el acento sobre la mejora de la reglamentación, simplificándola y evaluando la repercusión que podría ejercer una futura y posible reglamentación antes de proponer que se ponga en vigor. Esta cuestión sigue estando a la orden del día y, a mi juicio, se trata de un elemento de extremada importancia. Cuando veis que un estudio efectuado por Alemania sobre la industria automovilística pretendía, repito “pretendía”, es difícil de verificar, que el costo de un automóvil fuera aumentado 5 000 euros como consecuencia de la carga complementaria que le correspondía al productor automovilístico. Desde luego, hay muchas y buenas razones, tanto desde el punto de vista de la seguridad del conductor, la de los pasajeros y la de los peatones como del respeto al medio ambiente, hay una enorme cantidad de razones; pero eso puede afectar a la competitividad de la industria.

Otro elemento importante lo constituyen los estrechos vínculos entre la competitividad, la energía y el medio ambiente. Varias industrias europeas dependen de la energía, varias de nuestras industrias tienen necesidad de energía para la producción. Varias de nuestras industrias emiten CO<sub>2</sub> durante la producción. Así pues, resulta fácil darse cuenta de que estos aspectos están entrelazados entre sí, por lo que es necesario que tratemos de compatibilizar la política medioambiental con las políticas energética e industrial. Pues eso es lo que acabamos de emprender al crear un grupo

en el que toman parte industriales, sindicatos, universitarios y académicos, personalidades del mundo del medio ambiente y de la energía, con objeto de tratar de discutir y ver la forma de lograr que sean compatibles estos tres objetivos extremadamente importantes desde distintos puntos de vista.

Quiero citar otras iniciativas, aunque sin descender a los pormenores: el acceso al mercado. Esta claro que si la meta de nuestra actuación es la de obtener una economía competitiva, lo que nos falta en primer lugar son salidas a los mercados, a los mercados competitivos, a los mercados emergentes y aquí nos topamos con la debilidad de la industria europea; pero está claro que es a los gobiernos a quienes corresponde esforzarse por abrir los mercados emergentes para que la industria pueda invertir y comerciar en los mismos.

¡Propiedad intelectual! Es un tema muy importante cuando se habla de una economía basada en el conocimiento, cuando se habla de una economía basada en la innovación y no solamente desde el punto de vista que yo llamaría activo, desde el punto de vista ofensivo, es decir, de esforzarse por disponer de un marco que permita poseer una patente europea. Por eso, nos alegra que la evolución de las últimas medidas tomadas en Francia vaya a permitir probablemente que se disminuya el costo de la obtención de una patente en Europa en la medida en que Francia acceda al protocolo de Londres. Ni que decir tiene que la obtención de la patente, la garantía de la propiedad intelectual e incluso la protección de dichas patentes, de esas marcas y de todo lo que llevan consigo resultan imprescindibles para combatir la piratería y la falsificación.

Hablemos de este asunto. Salta a la vista que la falsificación se está convirtiendo en un problema real y que la falsificación procede de ciertos países, como China o Rusia y de ciertas zonas de libre comercio. Ya no se trata solamente de productos de moda, de CDs o DVDs, hoy en día tenemos que hacer frente a la falsificación de piezas de máquinas, frenos de automóviles, frenos de avión, motores y medicamentos. Hemos tenido ocasión de ver casos en los que han muerto varias personas, varios niños, hasta decenas de niños en ciertos países africanos, en la medida en que los productos farmacéuticos europeos han sido sustituidos en una zona de libre cambio por productos falsificados, que luego han sido enviados a África. En esos productos se había introducido polvo de lejía, en esos productos farmacéuticos, en esos medicamentos. ¡Pues bien! Las consecuencias no se hicieron esperar.

Por contra, los productos europeos auténticos fueron vendidos en otros mercados por los propios falsificadores, los cuales a menudo suelen estar estrechamente relacionados con redes mafiosas, redes de distribución

de drogas, o sea, que nos hallamos ante un problema extremadamente importante, un problema para el que existen soluciones a disposición de las empresas que quieren reaccionar contra la falsificación.

Tenemos pues varios elementos que forman parte de la política industrial lanzada en el año 2005, no solamente elementos horizontales sino también elementos sectoriales. Hay quienes sostienen la opinión que una política industrial debe concentrarse exclusivamente en los elementos horizontales. A nuestro juicio, los sectores industriales tienen particularidades que merecen que concentremos nuestra atención en ellos.

Tomemos el sector automovilístico. Una de las preocupaciones actuales de este sector sobre estos elementos consiste claramente en averiguar la manera de hacer compatible el medio ambiente y la producción industrial de automóviles en Europa. Como ven ustedes, acabo de explicar la situación del sector automovilístico: la cuestión del exceso de reglamentación que pesa sobre la producción de automóviles. Cuando hablamos de otros sectores, tales como el de productos farmacéuticos o de la ingeniería mecánica, siempre aparecen ciertos problemas relacionados con el mercado único. Cuando contemplamos estos dos sectores, observamos que también tienen que enfrentarse a los problemas producidos por la falsificación de sus productos, como ya lo he dicho anteriormente, se trata de medicinas, máquinas e ingeniería. Muchas de las falsificaciones proceden de países de Asia y nos llegan por rutas perfectamente conocidas por los aduaneros; pero los aduaneros tienen necesidad de que la industria les proporcione los datos necesarios para saber si los productos están falsificados o no.

Las industrias de la tecnología de la información. Tenemos dos preocupaciones que nos esforzamos por resolver, a las que tratamos de enfrentarnos con éxito: En primer lugar, que la industria en general se percate de la importancia del empleo de las tecnologías de la información. En segundo lugar, la competitividad de nuestro sector de tecnologías de la información, depende de la información y de la ética.

No voy a exponer minuciosamente los pormenores de los demás sectores; pero, por lo menos, no quiero dejar sin mencionar que esta especificación sectorial de la política industrial tiene sencillamente enorme importancia. Sin duda alguna, hay otros grupos sectoriales, por ejemplo, el de los astilleros de construcción naval. En este sector nos hemos esforzado por actuar sobre las reglas de financiación de los astilleros, tratando de influir en la reglamentación de la competencia, problemas que no existen en otros sectores.

Veamos ahora las nuevas iniciativas puestas en vigor en el año 2007. Este año hemos examinado los avances realizados en lo que habíamos hecho

en el 2005 y la Comisión Europea ha comprobado que merece la pena seguir adelante con la política puesta en vigor en el año 2002 por medio de sus iniciativas del 2005. Esta política emplea los instrumentos en la forma que les he expuesto anteriormente y se concentra igualmente en estos sectores, teniendo en cuenta las posibles sinergias entre la política medioambiental, la energética, la de investigación, sin olvidar la política que tiene la mira puesta en la competitividad. A este respecto, el profesor Coriat les expondrá las fricciones que surgen entre una política enfocada sobre la competitividad y una política industrial.

Lo que quiero sencillamente decirles es que, a nuestro juicio, la política industrial tiene por objetivo crear un marco favorable a la industria, crear reglas útiles a la industria, para que la industria pueda trabajar en Europa, porque Europa le permite efectivamente disponer de una mano de obra cualificada, le permite disponer de un mercado único, le permite producir todo preservando el medio ambiente; pero si hay reglas, se deberán aplicar dichas reglas. Ese es precisamente uno de los objetivos de la política de competencia, el de velar por que en el mercado europeo no haya distorsiones bien sea como consecuencia de acciones públicas, de ayudas estatales que provocan la puesta en vigor de ayudas de otro Estado, las cuales a su vez traerán consigo inevitablemente más ayudas estatales, con lo que se creará un círculo vicioso de ayudas estatales a las industrias. Estas ayudas estatales no tienen por qué tener siempre el efecto de verdaderas ayudas a la industria, pues se conceden sencillamente por cierto tiempo, un período que puede llegar a ser muy largo por medio de medidas nacionales de ayudas del Estado o de las distorsiones creadas sencillamente por el abuso de posiciones dominantes o de acuerdos entre empresas. Por lo tanto, está claro que no siempre se percibe a simple vista la relación o vínculo con las ayudas estatales y también queda claro que, sin embargo, el marco institucional europeo quizás conceda más instrumentos a la política de competencia.

Nuevas iniciativas del 2007. Para comenzar, una política industrial que tenga en cuenta los compromisos europeos con el clima y a favor de la eficacia. Así mismo, iniciativas para no solo invertir en la investigación, sino también para tener un mercado que cree demanda de nuevos productos. Resulta interesante ver que, en lo que se refiere a la innovación, hay más interés del mercado en ciertos países como los Estados Unidos que en Europa. Por otra parte, observamos ese mismo fenómeno por medio de otros elementos.

Hace poco tiempo, les decía a ustedes que estando en los Estados Unidos había ido a un parque infantil con unos niños. Me puse a observar a una familia norteamericana con un niño pequeño y a una familia europea.



Resultó muy interesante ver la forma en que los dos niños se montaban en un tobogán muy alto. Pues bien, creo que era bastante ilustrativo escuchar a los padres norteamericanos decirle a su hijo, “¡vamos!, ¡sube!, ¡salta!”, mientras que los padres europeos –no diré de qué nación procedían– preferían decir algo así como “ten cuidado Nicolás – cálmate – no saltes desde tan arriba – prudencia” y cosas por el estilo. ¿No resulta revelador de una mentalidad europea en contraste con la mentalidad norteamericana? No lo sé; pero está claro que inducir al mercado a que quiera los productos innovadores puede ser también útil a la industria, cuando ésta quiera efectivamente ser la primera en los nuevos mercados. Esa es la manera de favorecer una de las iniciativas relacionada con el llamado “mercado de vanguardia, mercado guía” (“lead market”) los mercados portadores de cierto número de tecnologías que pueden resultar prometedoras para la industria. Algunas iniciativas sectoriales y una iniciativa que se encargue de comprobar en qué medida el sector de servicios puede mejorar o, por el contrario, sigue constituyendo un obstáculo al sector de la industria en el momento actual.

Finalmente, voy a mencionar un tema interesante, al que volveré a referirme si ustedes me hacen preguntas al respecto. ¿Cómo se puede combinar la industria, la producción industrial, la competitividad industrial, con el cambio climático y la energía?

¿Es necesaria una actitud ofensiva? Sin duda alguna es necesario estar muy al tanto, para que ciertas industrias que usan energía en grandes cantidades puedan seguir manteniendo su producción en Europa y prestar mucha atención para que todas estas industrias estén en el mismo plano, sometidas a reglamentaciones similares a las de terceros países. Hay otro punto más, el tercero, de esta infrautilización (“slack”), se trata de procurar lograr mayor eficacia.

Además, nosotros pensamos que tiene importancia desarrollar los mercados portadores bien sea de la energía renovable o de de las energías alternativas al petróleo, lo cual hace necesario que se tomen medidas no solamente en lo referente a la reglamentación sino también medidas de normalización, públicas y de propiedad intelectual. Voy a ponerles un ejemplo: a partir del momento en que Europa espera y desea que haya mayor cantidad de automóviles de hidrógeno en el mercado, no basta con limitarse a velar por la existencia de la fabricación de este tipo de automóviles; también es importante que se preste atención a preocuparse por la existencia de estaciones suministradoras de combustible en el mercado. Pues bien, en toda Bélgica no hay más que una sola bomba suministradora de hidrógeno. Ni que decir tiene que de esta forma no conseguiremos que avance esta historia y todavía nos quedan pendientes

bastantes cosas más.

Finalmente, es igualmente necesario un mercado único de productos y de servicios medioambientales para que proporcione oportunidades a la industria europea. Así pues, veamos las iniciativas de política industrial lanzadas en el año 2005, que continuarán vigentes en los años 2007 a 2009, y que están imbricadas en una agenda global, la Agenda de Lisboa, cuyo objetivo es no solamente la creación de empleos, sino también el de crear empleos por medio del crecimiento de la economía, la cual, como ya hemos expuesto anteriormente, tiene un fuerte componente industrial estrechamente unido al otro componente, por otra parte tan fuerte, de los servicios.

Por lo tanto, como les he dicho, ya existe una política industrial europea. Creemos que la industria tiene importancia y que merece una política a nivel europeo. Creemos que los Estados también deben seguir el consejo de poner en marcha una política industrial. Y creemos que esa política debe estar integrada y responder al reto actual tanto en la cuestión de obtener una reglamentación mejor, en lo referente al desarrollo sostenible, como en lo concerniente a la implantación de una política proactiva que conduzca a la industria a ascender por la escala que lleva a una economía del conocimiento.

Muchas gracias, puede que haya sido demasiado prolijo, pero lo compensaré dando respuestas más breves. Gracias.

## BENJAMIN CORIAT

---

Si me lo permiten, me gustaría comenzar por dos comentarios preliminares:

En primer lugar, querría agradecer a los organizadores de esta manifestación que me hayan vuelto a dar la segunda oportunidad de venir al País Vasco. Hace ya cierto número de años vine aquí a dar una serie de conferencias en el país y he conservado unos recuerdos muy gratos del dinamismo generalizado con el que me encontré aquí. Por eso, estoy muy contento de haber vuelto a esta tierra.

La segunda consideración preliminar es para decir que los conferenciantes se han quedado con las manos vacías, ya que en la primera conferencia les han dado a ustedes la oportunidad de escuchar el punto de vista del señor Didier Herbert, es decir, de una persona que está en el corazón de la fábrica, de la política industrial, lo cual da un cierto punto de vista que ha estado extensamente expuesto.

---

Yo voy a hablarles de la política industrial haciendo hincapié en ciertos puntos; pero de manera que se puedan medir los resultados y tal como aparece. Como ustedes tendrán ocasión de ver, se trata de un punto de vista un poco distinto, complementario en ciertos puntos; pero que provoca una serie de cuestiones que serán objeto de discusión. A tal efecto, he preparado mi intervención para tratar del tema siguiente: La política industrial en un mundo globalizado, ¿disponemos del utillaje necesario? Porque, para decirlo en pocas palabras, no se trata de saber si en Europa tenemos ya unos cuantos instrumentos de política industrial. La respuesta es: sí. He empleado la palabra “ya”, porque durante mucho tiempo no los hemos tenido a nuestra disposición.. La cuestión ahora planteada es la de saber si esos instrumentos son los más adecuados al momento en el que nos hallamos. ¿No será que estamos en una guerra con retraso? En cualquier caso, esa es la cuestión que se ha planteado y la que querría tratar dentro de poco.

Empecemos por los objetivos. Querría empezar por un esbozo de la formación de la política industrial en Europa. Como ustedes tendrán ocasión de ver, se trata de una historia muy compleja, muy difícil. El señor Herbert decía hace unos momentos que la expresión “política industrial” sigue siendo una palabrota en la Unión Europea, el derecho de ciudadanía no se concede tan fácilmente. Los liberales han logrado que la noción de política industrial lleve consigo una connotación negativa. Por eso, esta expresión no ha conseguido que se le devuelva el derecho de ciudadanía, hasta que Europa se ha visto obligada a hacer frente a una serie de dificultades con las se ha topado en sus actuaciones. Ahora bien, al vocablo se le ha devuelto el derecho de ciudadanía; pero ¿es verdad que se le ha devuelto realmente el derecho de ciudadanía? He ahí la cuestión.

A continuación, me gustaría exponer las razones por las cuales la política industrial tiene tantas dificultades para afirmarse en el seno de la Unión Europea. Existen graves razones de fondo, muy serias, que, por otra parte, a algunos les resultan absolutamente adecuadas. Es necesario que no se olviden los motivos por los que incluso hoy en día la política industrial sigue siendo una política subordinada a la política de la competencia. Creo que si fracasamos en este punto tendremos grandes problemas para comprender lo que esta sucediendo.

Luego hay que analizar la situación actual -sobre todo tal como resulta en la Agenda de Lisboa 1, revisada en el año 2005 dando lugar a la Agenda de Lisboa 2- y trazar algunas perspectivas.

Empecemos por efectuar una breve puesta a punto. ¿De qué trata concretamente la política industrial? Porque es imprescindible que nos pongamos de acuerdo sobre las cosas sin dejarnos dominar por las palabras.

FIGURA 5



Hay dos modalidades distintas de política industrial. La llamada vertical, que por otro lado ha sido bien designada así en la conferencia anterior: estoy perfectamente de acuerdo con lo que se ha dicho en ella.

Sin embargo también existe la llamada política industrial horizontal, constituida por el conjunto de acciones para favorecer la economía en su conjunto: la investigación y desarrollo (I+D), la educación, la formación, el medio ambiente, las infraestructuras y las PYMES. La verdad es que algunas de esas medidas que se supone favorecen la economía en su conjunto, en realidad favorecen a grupos de países y a grupos de empresas, tal como se puede apreciar en la historia y en ciertos momentos. Una política de investigación y desarrollo está destinada de hecho a los países y a las empresas más avanzadas, lo cual constituye por otra parte uno de los mayores problemas existentes en Europa. Es necesario arbitrar las sumas de dinero que se destinará a la ayuda a las regiones retrasadas, por ejemplo, bajo el título de fondos de cohesión, etcétera, lo cual es perfectamente legítimo, así como el importe que se destinará al Programa Marco, cuyo núcleo está formado por la alta tecnología; pero de todas formas, cuando se habla de política industrial horizontal, sería necesario

examinarla más de cerca. Ahora bien, tenemos una política industrial vertical, dirigida a grupos de empresas o hacia una actividad; me refiero a una actividad de biotecnologías, tecnologías de la información y de la comunicación, sin especializarse en una industria ni en grupos de empresas particulares, sino en un conjunto de actividades, en un sector o en un territorio de empresas agrupadas formando “clusters”.

De todas formas, voy a dar un repaso rápido a lo que constituye la política industrial vertical. Cuatro condiciones:

- Proponerse un objetivo y la intención de alcanzarlo. Por ejemplo, incrementar la competitividad de un grupo de empresas. Por ejemplo hay que proponerse una meta, lo cual va en dirección totalmente contraria a la de la política horizontal, cuyo fin consiste en crear condiciones generales.
- Un centro de iniciativas de naturaleza “pública”. Insisto mucho en este punto, porque podemos tener el deseo de ver desarrollarse toda clase de medidas. Si no hay un centro de iniciativas que las coordine y que asegure su puesta en vigor, hay grandes probabilidades de que dichas medidas no causen efecto alguno.
- Un territorio determinado para su aplicación, ya sea a nivel local, regional o nacional.
- Un “modus operandi”, con diversas transferencias de recursos.

Los instrumentos de la política industrial son bien conocidos: se trata de las subvenciones, las desgravaciones, los pedidos efectuados directamente o indirectamente por los organismos públicos, etcétera. Se trata de combinar varios instrumentos para alcanzar unos objetivos predeterminados. Por ejemplo, si me lo permiten, desde este mismo momento me querría declarar contrario a una cierta idea, consistente en afirmar que antes la política industrial resultaba fácil porque se sabía que hacía falta construir automóviles, buques, etcétera, etcétera. Al parecer, hoy en día no sabemos y, por eso, es muy difícil averiguar quiénes serán los que van a triunfar “pick the winners”, “los caballos ganadores” ¿A quién le damos las subvenciones?

Voy a dar un ejemplo de la máxima precisión. Estoy trabajando sobre la industria farmacéutica, mayormente con cierto número de países emergentes: Brasil. Este país tiene un gran programa de lucha contra el sida; es un país que se ha convertido en un faro en esta materia entre los países del Sur. Le hacían falta medicinas contra el sida, cuyo costo alcanza desde luego cifras astronómicas por estar protegidas por patentes. Una triterapia patentada cuesta 12.000 dólares norteamericanos por persona y año; se puede decir que a este precio todo el mundo está condenado a muerte. Sin embargo, era absolutamente necesario fabricar medicinas genéricas.

¿Qué ha hecho el gobierno brasileño? No ha dicho: me voy a poner a fabricar empresas capaces de fabricar medicamentos genéricos. Lo que ha dicho es: compro a todas las empresas que sean capaces de fabricar medicamentos genéricos de tal o cual serie, sobre todo la AZT y, además, les voy a comprar sus productos al doble del precio -creo que era por los principios activos-, compro incluso al 130 ó 140% del precio vigente en el mercado mundial, si no recuerdo mal. No se puso a elegir a los “ganadores” -“pick the winners”- sino que les garantizó a las empresas innovadoras que tendrían un mercado para sus productos. He aquí instrumentos de política industrial que deben hacernos meditar, entre los que se encuentran los elementos incluidos en las biotecnologías, en una serie de sectores que no son los sectores habituales. Evidentemente uno se puede equivocar sobre todo en el arte de la política industrial, en la forma de combinar estos instrumentos. Vayamos adelante: tenemos el caso francés; desde luego, los grandes programas al estilo francés son casos típicos de política industrial coronada por el éxito. Pero también han cosechado éxitos en Corea del Sur, en el Japón e, incluso, en los propios Estados Unidos. Estoy dando a entender de una forma muy provocadora que, cuando se habla de política industrial, es necesario entender lo que se dice más allá de las palabras. La política industrial no consiste en hacer los mercados más eficientes, ese papel le corresponde a las reglamentaciones y otras disposiciones. El objetivo de la política industrial consiste en modificar las asignaciones de mercado tal como se producen espontáneamente porque, después de haber efectuado observaciones, comprobaciones, etcétera, se considera que si se dejan hacer espontáneamente las asignaciones de mercado, éstas no nos conducirán a los resultados esperados: ni la emergencia de empresas innovadoras, ni la puesta a punto de nuevos productos ni tampoco la conquista de nuevos mercados.

Así pues, la meta de la política industrial consiste en crear rentas. Creo que es muy importante que comprendamos lo siguiente: si queremos implantar una política industrial, es necesario llevarla a cabo aceptando los riesgos que conlleva. Por otro lado, debe quedar bien claro que estos nichos y esas rentas no pasan de tener duración limitada, no pueden durar eternamente. Téngase presente que cuando se hayan creado, es cuando por lo general se habrá alcanzado el éxito.

Hablemos ahora de la política industrial y Europa. Por lo tanto, habremos de tratar del gran mercado de la competencia y de la política industrial, lo cual me da pie para recordar el puesto subordinado que ocupa la política industrial en Europa.

El meollo de la cuestión es el siguiente: la historia de la construcción de Europa es en primer lugar la historia de la construcción de su mercado. Ya lo decíamos un poco antes: en su origen estaba la Comunidad del Carbón y del Acero; pero desde el Tratado de Roma de 1957 este concepto llevaba implícita la constitución de Europa. Lo que sucede es que la construcción de un mercado lleva implícita una mejora potencial de la productividad y de la actuación de las empresas. Por eso está plenamente justificada esta hipótesis, habida cuenta de las reglamentaciones nacionales y de la estrechez de los mercados nacionales. Cuando hablo de construir Europa, me refiero a la Europa inicial de seis Estados, luego vinieron nueve, etcétera, etcétera. Esta Europa llevaba en sí misma un aumento de la productividad y, por eso, tenía muy buenas razones para no interesarse efectivamente de problemas de política industrial, puesto que la construcción de un mercado basado en ella misma constituía un estímulo suficiente para la competitividad, la innovación, etcétera. Comprender esto tiene la máxima importancia.

Sin embargo, la situación ya se había complicado para la década de los ochenta porque, aunque los beneficios producidos por la construcción del mercado no se han agotado nunca, se empezó a entrar en un período de dificultades; recuérdese que en el año 1986, había euro-esclerosis, europesimismo, etcétera. Desde ese punto de vista, era un período bastante comparable al que estamos atravesando en la actualidad.

¿Qué se hizo? Pues se volvió a lanzar todo por medio del mercado. Es la idea de las cuatro libertades: libertad de circulación de las personas, los capitales, los productos y los servicios. A decir verdad, se trata principalmente de lo que acabó siendo el Acta Única. Se trataba más que nada de un acto financiero, los progresos alcanzados vinieron preferentemente de ese lado.

Por otro lado, a ello se debe que fuera entonces cuando la cuestión referente a los problemas de transferencia de poder, que ustedes han recordado recibió un impulso acelerador muy fuerte pues convirtió en anónima la toma de control por medio de las tomas de participación, la titulización, la constitución de los mercados financieros, las transformaciones del accionariado.

¿Qué fue lo que nos explicaron en 1986? Nos explicaron lo que nos costaría la “no-Europa”. Los costos de la “no-Europa” es un tema que se me ha indigestado personalmente, porque nos explicaron que bastaba con ampliar el mercado para ganar un 5% de crecimiento; así nos lo dijeron al hablarnos de lo que nos costaría no tener Europa y hay que repetirlo hoy en día. Ni que decir tiene, que nada de todo eso se ha comprobado. Con Maastricht, Niza y la nueva ampliación, lo que se quiere conseguir es que

entren nuevos países, economías de mercado competitivas, capaces de hacerles la competencia a los países grandes.

Dicho con otras palabras sin interrupción, el núcleo de las políticas comunes se concentra en la construcción de un mercado en constante ampliación, en la liberación de su potencial mediante la supresión de los obstáculos que dificulten su desarrollo, y desde 1958 la política de la competencia es la superestrella de las políticas comunitarias. Esta política de fomento de la competencia es la que constituye el meollo de las políticas comunes desde el año 1958 pues tiene una base legal, y resulta de gran importancia la cuestión de la base legal cuando se trabaja con el personal de Bruselas. Lo sé muy bien porque estoy trabajando con ellos desde hace muchísimo tiempo.

Durante las décadas de mil novecientos setenta y ochenta, cuando se les preguntaba, ¿por qué razón no hacéis política industrial? Nos contestaban ,y con razón ,que no existía base legal para realizarla, ya que el Tratado no contiene el articulado necesario que permita llevar a cabo una política industrial. Efectivamente, no quedará más remedio que esperar al Acta Única, es decir, a Maastricht, para que veamos la aparición de la base legal pertinente. Por el contrario, hay una serie de artículos que de entrada le dan a la Comisión Europea el mandato de que lleve a cabo la política de competitividad. Así pues, ha habido una institucionalización precoz de la política de fomento de la competencia extremadamente poderosa.

Hace muy poco tiempo, el conferenciante anterior, señor Herbert, nos habló de los grandes ámbitos de acción de la política de la competencia y quiero decir unas pocas palabras al respecto. Sobre las ayudas públicas del Estado: estoy totalmente de acuerdo en que, cuando se construye un mercado, es necesario controlar las ayudas públicas del Estado. No se puede fabricar un gran mercado e instalar la artillería en cada uno de los países para que dispare sobre el país vecino, perfectamente de acuerdo, pero con una condición: con la condición de que lo que se haya desterritorializado, lo que se haya suprimido al nivel de los Estados, se reconstituya al nivel europeo cuando sea necesario. A los Estados no se les puede privar de un instrumento sin reconstituirlo al nivel comunitario, en el que encontraría su justificación. Pues bien, eso es precisamente lo que ha sucedido, se ha desterritorializado sin reterritorializar. También estoy totalmente de acuerdo con Herbert en que es necesario seguir manteniendo la vigilancia necesaria para proteger al consumidor.

Reglamentación de las concentraciones : se puso en vigor posteriormente, en el año 1989. Totalmente de acuerdo. Es necesario evitar las posiciones dominantes. Pero, en la práctica, ¿qué es lo que señala esta reglamentación de las concentraciones? ¿Cuáles son los activos y las



actividades que necesitan recibir ayuda? A menudo hay que saber a quién se le deben conceder esas subvenciones. Lo que se les reprocha a quienes hacen algo de política industrial lo están haciendo continuamente los responsables de la política de la competencia. Permítanme que les diga que en muchos casos esa política no ha estado muy acertada, ¡ni siquiera hoy en día! En estos momentos hay un proyecto de fusión, en el campo de la energía, de las empresas Suez y Gas de Francia. Como ustedes saben, lo que exige la política de la competencia es la necesidad de separar y ceder los activos sobre el medio ambiente y no conservar más que los activos sobre la energía. Esto se dice cuando la Comisión se orienta hacia una política de la energía sostenible. Aquí nos encontramos con un grupo de empresas que tiene competencias en dos ámbitos: la energía y el medio ambiente y se afirma que la condición necesaria para su existencia como grupo empresarial es que ayude al medio ambiente. Pues bien, se sigue manteniendo la necesidad de separar los activos empresariales referentes a la energía de los de medio ambiente. Como pueden ver, la política industrial, ni siquiera una política industrial no demasiado acertada, no tiene por qué estar totalmente hecha. Por lo tanto, se trata de un enfoque, que, sin embargo, nunca ha sido desmentido, y que continúa en vigor: Apertura de los grandes servicios a la competencia, así como las redes de Télécom-Correos, los servicios, la circular Bolkestein 1 y 2. De todas formas, debemos felicitarnos de que exista una circular 2.

Ayer mismo hablaba de este asunto con el señor Herbert, es un lema que me cuesta mucho comprender. Estamos en un período en el que la cuestión de la energía es totalmente decisivo, creo que salta a la vista que el petróleo anda a más de 80 dólares y se aproxima a los 90 dólares, lo que nos permitiría esperar que la Unión Europea debería implantar una política energética. Sin embargo, lo que se proyecta bajo la égida de lo que sigue siendo la política de la competencia es el desmantelamiento de los grandes grupos energéticos europeos por medio de una directiva. Se trata de que los grupos europeos se concentren en la producción de energía y releguen sus actividades de distribución de energía. Evidentemente, en Francia existe una gran preocupación, ya que hay grandes grupos que venden sus circuitos de distribución y se concentran únicamente en la producción. Verdaderamente resulta muy sorprendente que, en vez de tener una política energética, aparezca de nuevo la mano de la política de competitividad en su lugar. Con respecto a la política de competitividad es necesario decir que dicha política ha cometido cierto número de excesos de celo que han acabado siendo extremadamente perjudiciales para la Unión Europea. A veces se dice: “¡Ah sí! Los fracasos

de la política industrial...”, efectivamente los hay. Sin embargo también se debe hablar de los fracasos sufridos por la política de la competencia. Hay que hablar del caso Péchiney-Alcan del que hace cinco años se decía que lo que se pretendía era una fusión amistosa. En lo que se refiere a la cesión de activos, la política de la competencia europea ha puesto el listón a una altura tan elevada en lo que concierne a la cesión de activos como para vaciar al grupo privándole de sus actividades, tras haber sido rechazadas por sus socios. El resultado de todo ello ha sido que Alcan se ha apoderado de Péchiney. En vez de tener un gigante europeo-americano, no canadiense, ahora existe un gigante canadiense.

A la gran empresa Schneider-Legrand, la Comisión de la competencia le denegó su solicitud y diez años después, sí diez años después, la DG de la Competencia fue invalidada y condenada por el tribunal de justicia europeo, cuya labor consiste en ampliar la legislación europea; aunque eso quiere decir que todavía queda mucho desarrollo legislativo por hacer. En este intervalo, el grupo todavía no ha nacido. Lo mismo le ha sucedido a Saab y Scania. Lo único que quiero decir es que no solamente hay fracasos en la política industrial, también los hay en la política de la competencia.

Ahora bien, si tenemos presente la fuerza que posee la política de la competencia, la política industrial ha sido una política subordinada durante mucho tiempo. El artículo 157 es el gran artículo que sirve de referencia y la base legal para las actuaciones en los temas que atañen a la industria. Este artículo dice lo siguiente: “Los Estados miembros velarán por que se implanten las condiciones necesarias para la competitividad de la industria de la comunidad de conformidad con un sistema de mercado abierto y en régimen de libre competencia. La meta de estas condiciones será la de favorecer un entorno favorable a la iniciativa, favorecer un entorno global”, lo cual quiere decir que incluso el artículo que proporciona una base legal a la acción de la política industrial patrocina un sistema de mercado abierto y, finalmente, que la política tiene por objetivo el entorno económico. Pues bien, en este caso lo que tiene mayor importancia son los artículos de los juristas, que coinciden con el tratado de Maastricht y afirman, traduzco: “Los artículos 3g, 3(a), 102(a) y 130, tomados en conjunto, son los que tratan de las relaciones entre la política de la competencia y la política industrial”. Estos artículos implican que la política de la competencia goza de un estatuto mejor que las otras dos políticas, a saber, la política industrial y la comercial. A las reglas que rigen la competencia se las debe considerar como determinantes de los contenidos de las industrias y de las medidas que se adopten con respecto a la política industrial. Esto ha sido verificado por la historia. Ahora voy a volver a tratar breve-

mente de los trabajos por mí efectuados en distintos artículos. Entre los años 1958 y 1986, la política industrial fue una especie de polizón en la Unión Europea, un pasajero clandestino y no autorizado, ya que no tenía base legal. Las medidas que se tomaron con respecto a la política industrial lo hicieron basándose en el artículo 235, cuyo texto es el siguiente: “Cuando sea necesario, el Consejo puede tomar una serie de medidas que no estén previstas en el Tratado.” Sin embargo, la política industrial se ha llevado cuando no estaba prevista por el Tratado y de hecho se realizó fundamentalmente bajo la forma de la política de investigación y de política tecnológica.

Sin embargo, a partir de 1986, del Acta Única al tratado de Amsterdam, comenzó a implantarse la política industrial en el sentido que he indicado por medio de los grandes programas tecnológicos Esprit 1 y 2, Eureka, así como los programas BRITE. Existen otros programas, pero a menudo esos programas han dado resultados decepcionantes. Aunque no siempre, pues también se han obtenido resultados satisfactorios porque estos programas estaban sometidos a limitaciones por un concepto de política tecnológica, de política de investigación que, por su parte, había sido definido por la DG de la Competencia, la cual limitaba la financiación de la investigación a la llamada investigación precompetitiva, es decir, la que está situada “aguas arriba”, lo cual impide efectuar financiaciones cuando se desciende a las aplicaciones. La noción de investigación precompetitiva ha sido fabricada en Europa, es algo que no existe en las políticas tecnológicas norteamericanas, por poner un ejemplo.

A partir del año 2000, han estado en vigor las Agendas de Lisboa 1 y 2, las cuales abren algunos espacios, como lo acaba de exponer el orador precedente. En consecuencia, se comienza a combinar los instrumentos previamente seleccionados, más sectoriales, con elementos más tradicionales, más transversales, eso es totalmente exacto. Creo que desde el año 2000 ha mejorado la relación entre ambas políticas; aunque sigo pensando que queda un largo camino por recorrer.

Examinemos pues la Agenda de Lisboa y la Política Industrial. Esta agenda fue concebida el año 2000, en plena burbuja de Internet, era la época de la “Nueva Economía”, etcétera. Escribí sobre eso antes de que reventase aquella burbuja de Internet en 2001. Solamente unos pocos fuimos los que dijimos que todo aquello era totalmente ficticio, que así no íbamos a ninguna parte, que aquello no se podía sostener. Como es natural, nos respondían que no habíamos comprendido nada de nada, que no entendíamos las novedades que habían surgido, que no comprendíamos las finanzas, que tampoco entendíamos las nuevas tecnologías y todo lo demás.

En aquel clima totalmente eufórico fue cuando se elaboró la Agenda de Lisboa, la cual declara, como recordarán ustedes, que Europa debía convertirse en la economía del conocimiento más competitiva y dinámica de todo el mundo para antes del año 2010. ¿Por qué insisto? Porque la Agenda de Lisboa ha sido concebida en un período en el que volvía el crecimiento, es decir, bajo el efecto de la burbuja de Internet y del crecimiento norteamericano. Las cosas iban mejor en Europa y existía la creencia de que por fin el crecimiento había llegado y que bastaba con acompañarlo siguiéndole la marcha. Como pueden ustedes ver, toda la Agenda de Lisboa no trata más que de la economía aplicable a las condiciones estructurales del crecimiento y su razonamiento se basa exclusivamente en el acompañamiento. Como es natural, cuando estalló esta burbuja de Internet en el año 2001, la Agenda de Lisboa tuvo que hacer frente a algunas dificultades. Sin embargo, este programa admite la posibilidad de una política activa de investigación; aunque subestima gravemente otro aspecto, el del impacto de la ampliación europea, una ampliación que se estaba llevando a cabo precisamente por aquel entonces. Una ampliación que se hacía sin armonización fiscal y sin armonización social. Evidentemente, se trataba de la competitividad a la baja y de la existencia de una serie de presiones favorecedoras de la deslocalización, por lo menos hacia Europa oriental, que producirían una deslocalización interna limitada al seno de la Unión Europea.

En la Agenda de Lisboa no hay ni una sola palabra acerca del problema de la ampliación, todo este asunto quedó totalmente infravalorado. Sin embargo, Lisboa es una base para la afirmación del reforzamiento de la política a favor de la innovación, y cierto número de las disposiciones previstas se ocupan del reforzamiento de la ayuda a la investigación. Se reafirma el objetivo del tres por ciento del PIB (para investigación) de Barcelona del año 2002; pero una vez más nos hallamos ante un objetivo cuyo logro se deja en manos de los Estados miembros. No se trata de un objetivo cuya consecución la Comisión se plantee por sí misma. Otros temas de la Agenda Lisboa consisten en el apoyo a las PYMES innovadoras, el reforzamiento de las agrupamientos o “clusters” territoriales y abrir la puerta a las actuaciones con fines seleccionados previamente, como se ha recordado hace unos momentos. De todas formas, no debe quedar duda alguna de que la Agenda de Lisboa constituye un progreso desde el punto de vista de la investigación y de la expansión.

Por el contrario, las limitaciones de la Agenda de Lisboa residen en la ausencia de jerarquía y en la falta de prioridades. Se proponen 28 objetivos principales, 120 objetivos secundarios y 117 indicadores diferentes. Aunque el señor Kok –persona notable por su eminente actuación en la

construcción europea, a quien se le ha confiado la confección de un informe- ha podido escribir: “La Agenda de Lisboa trata de todo y de nada. Todo el mundo es responsable (de su ejecución) y nadie se ha responsabilizado de nada.” Así pues, este conflicto de objetivos no priorizados, etcétera, ha conducido a que continúen las pesadas tendencias anteriores sin que se haya producido ninguna auténtica inflexión.

Me gustaría decirles unas palabras –se trata de algo muy importante aunque sea un poco técnico- acerca de la gran novedad de la Agenda de Lisboa, el llamado “método abierto de coordinación” (“Open Method of Coordination”). ¿Qué es este “método abierto de coordinación”? Se trata de lo que hay que hacer para alcanzar los objetivos, porque está muy bien el fijar objetivos, ser la economía más competitiva de aquí al año 2010. A la forma de realizar lo que ha elaborado la Agenda de Lisboa se le ha dado el nombre de método abierto de coordinación. Ahora bien, ¿en qué consiste este método? Consiste en lo siguiente: Primero se fijan los objetivos, se llega a un acuerdo sobre el 3 por ciento del PIB para la investigación, por poner un ejemplo. Luego se plantea el benchmarking (buenas prácticas) entre países. Se estudian los distintos países uno por uno, comparándolos entre sí y se les clasifica poniéndolos por orden en función del grado en que hayan logrado los objetivos propuestos a fin de

FIGURA 6

#### ■ MÉTODO ABIERTO DE COORDINACIÓN: EL ESLABÓN DÉBIL “BENCHMARKING” CONTRA LA EFICACIA SISTEMÁTICA

- Contradicción entre “benchmarking” y la noción del Sistema Nacional de Innovación y sus complementariedades institucionales.
- La política inspirada en el “benchmarking” se opone a la construcción de las ventajas institucionales relativas como efectos sistémicos.
- De hecho no hay política de innovación como tal, ya que queda dispersa entre la política de la competencia, la política de I+D y ...entre centros de decisión separados y dispersos.
- En un contexto macroeconómico difícil: pacto de “estabilidad”, presupuesto europeo reducido a los mínimos...
- ...y rivalidad fiscal y “social” reforzada; periodo de la ampliación a los países del este.

que a continuación los distintos países se copien, y tomen prestadas las ópticas buenas.

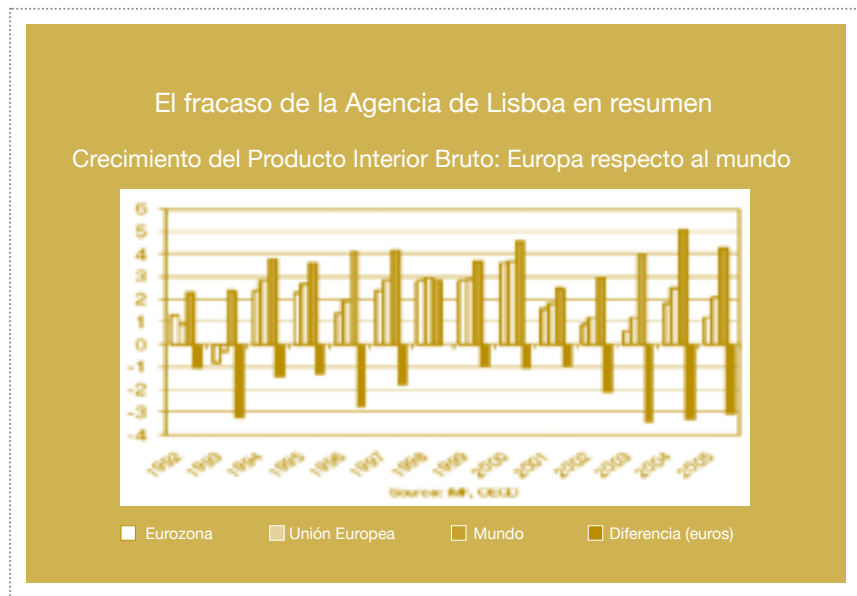
Pues bien, lo que quería decir es lo siguiente: el “método abierto de coordinación”, muestra la incapacidad de Europa para ponerse de acuerdo sobre un objetivo y sobre métodos comunes en materia de empleo. Como no se llegaron a poner de acuerdo sobre los métodos comunes en materia de empleo, acabaron diciendo: De acuerdo, fijaremos un objetivo y luego que cada uno haga lo que le plazca, que cada uno dé cuenta de lo suyo, y que todos se copien unos a otros. Como pueden ver bien, este método ultradescentralizado presenta la gran ventaja de devolver un gran margen de actuación a los Estados; pero se le puede llamar cualquier cosa menos “método de coordinación”, no es más que una vaga incitación a coordinarse. Por eso creo que el “método abierto de coordinación” constituye un verdadero problema para Europa. ¿Por qué? Porque este método de coordinación consiste en poner en evidencia las mejores prácticas y cada país copiará una práctica mejor; pero eso no lo convierte ni lo convertirá nunca en un “sistema”.

La eficiencia no consiste en tocar todos los puntos del sistema. La eficiencia consiste en mejorar las relaciones entre los puntos del sistema. Eso no tiene nada que ver con este método y, además, pienso que no solamente se trata de un sistema poco eficiente, sino que se trata de un sistema que se ha equivocado de dirección. Incitar a copiarse mutuamente usando para ello el “benchmarking” para adoptar las que se supone que son las mejores prácticas es un medio, pero no es de ninguna forma el medio de aumentar la eficiencia sistemática de los objetos que entran en juego. Como se ve en la figura, la política inspirada en el “benchmarking” es opuesta a la construcción de ventajas institucionales relativas que producen efectos sistémicos. Para terminar, la Agenda de Lisboa del año 2005 ha constituido un notable fracaso: se pueden dar 36 indicadores y yo he dado solamente uno.

Aquí pueden ver el crecimiento europeo en relación al crecimiento mundial desde el año 2000.

Como pueden ver, la Agenda de Lisboa es sistemáticamente incumplida todos los años y se pueden tomar otros muchos indicadores. Ahora bien, aunque hemos tenido Lisboa 2, desde 2004-2005 se ha limitado a una lista de 14 indicadores estructurales con el método siguiente: los Estados miembros deben dar cuenta anualmente de lo que hacen para alcanzar satisfactoriamente los objetivos de la Agenda. Por tanto, se tiene un seguimiento mejor; pero como he dicho, se necesitan incitaciones más

FIGURA 7



eficaces, mejor pensadas y mejor coordinadas . Estos son los vicios y las virtudes del método abierto de coordinación.

Voy a terminar, ¿en qué situación nos encontramos en la evaluación?

¿Cuál es la aportación de la Agenda de Lisboa a la política industrial?

Aportación positiva, fuerte presión sobre la innovación y el despliegue de cierto número de medios para la innovación. El objetivo del tres por ciento del PIB con destino a la investigación es meramente simbólico y, se lo voy a decir con total tranquilidad, no se alcanzará. Pero eso no es ningún drama. Si se llega al 2,70 o al 2,60 por ciento se habrá logrado ya un progreso enorme. De todas formas, quiero decir que el mantenimiento de este objetivo crea una presión positiva, no constituye ninguna catástrofe que no se llegue al tres por ciento.

El séptimo Programa Marco es más robusto, como yo mismo he tenido ocasión de examinarlo. Es particularmente más incisivo y está mejor enfocado a la meta que se desea alcanzar. Lo único que resulta un poco molesto es que no se ha obtenido el presupuesto esperado; pero de eso no tiene la culpa la Comisión. De todas formas, está claro que es el resultado de los compromisos que se han adquirido que son tanto responsabilidad del Consejo como de la Comisión. No estoy aludiendo a nadie en particu-

lar. Me limito a plantear la existencia de una confrontación y los tipos de compromiso que va a provocar, los cuales no son satisfactorios en cierto número de casos.

Para terminar, el último punto positivo, que ha sido bien puesto en evidencia. Se trata de la apertura sobre el principio de acciones sectoriales específicas, aunque sean pocas las que han visto la luz del día, porque una cosa es anunciar que uno se dispone a realizar una actuación y otra distinta llevarla a cabo y obtener buenos resultados.

Sigue habiendo varias limitaciones en la Agenda de Lisboa. Se sigue teniendo una noción de competitividad dominada por una visión de las virtudes del “gran mercado”. A este respecto, no hay ni sombra de duda, ya que en todos los documentos de la política industrial, se empieza por decir: vamos a hacer el gran mercado, esto es formidable, se crea un entorno favorable, y luego se fabricarán cositas en su interior. Un concepto de país basado sobre acciones transversales. Lo que también resulta molesto es que eso se hace en un marco macroeconómico fuertemente contraído. Personalmente, no tengo nada que objetar a la independencia del Banco Central Europeo, no tengo ningún problema a este respecto; como máximo, yo podría llegar a tener un problema con los objetivos del Banco Central Europeo. ¿Es necesario que el Banco Central Europeo se limite a ocuparse de la inflación o deberá ocuparse de la inflación y el crecimiento como el Banco Central de los Estados Unidos? Por el contrario, no puede haber una asimetría tan grande como la actual con un Banco Central Europeo fuera de todo control, haciendo absolutamente lo que estima apropiado en materia de lucha contra la inflación y sin coordinación alguna en el plano de la política económica; eso resulta imposible. ¿Cuál es el resultado? El resultado es que la política monetaria es la que arrastra al resto de las políticas públicas. Este es un punto de vista que no he tenido ocasión de desarrollar, pero lo presento aquí, rápidamente.

Lo que más me molesta personalmente, lo voy a decir con total franqueza, es que en muchos de los documentos emitidos por la Comisión hay una referencia implícita al modelo norteamericano, sobre todo en materia de innovación. A grandes rasgos, si no somos buenos, si no obtenemos buenos resultados, es porque no hacemos las cosas como los norteamericanos, sobre todo en lo que toca a las altas tecnologías. Ahora bien, no se debe olvidar que existen trayectorias nacionales completamente diferentes, que hay muchas maneras de llegar a los mismos objetivos; ni tampoco que en Europa se lucha encarnizadamente por construir un modelo norteamericano de la alta tecnología. Por ejemplo, ese empeñamiento por crear un mercado de la evaluación de los valores de crecimiento del capitalismo de riesgo, es el caso del “Neuer Markt” (Mercado Nuevo)



en Alemania, la EASDAQ que se ha creado en Europa, son creaciones institucionales que no corresponden a nada; como ven ustedes, se trata de seguir con el “benchmarking”. Ellos tienen mucha fuerza en el capital riesgo, nosotros, como somos débiles en este campo, no sacaremos nada. Si ustedes quieren, pueden crear un “Neuer Markt”, pueden crear una EASDAQ; pero si no disponen del resto de las condiciones necesarias para que estos sistemas produzcan los resultados esperados.... ¡Pues eso es lo que ha ocurrido! Se ha cerrado la EASDAQ, el “Neuer Markt” ha desaparecido. Aquí tenemos un hermoso ejemplo de que la copia, la duplicación, no conduce a ninguna parte. ¡Es necesario que los europeos tengamos confianza en nosotros mismos! Tenemos nuestras propias cualidades, tenemos nuestras propias trayectorias, es necesario que construyamos tomando como base nuestras propias trayectorias en vez de duplicar el modelo norteamericano.

Para terminar, mi pregunta es la siguiente: Ante el crecimiento de los gigantes, China y la India, en presencia de revoluciones científicas de gran importancia, las biotecnologías, las nanotecnologías, y se podría alargar esta lista, se ha producido ciertamente un crecimiento de la política industrial, como se ha expuesto bien hace unos momentos. Estoy de acuerdo con la esencia de lo que se ha dicho acerca de ese punto. Pero hay tres problemas.

FIGURA 8

#### ■ PARA CONCLUIR

De cara al ascenso de los gigantes (China, India...)

En presencia de revoluciones científicas más importantes (biotecnologías, nanotecnologías...)

Se está produciendo un aumento notable de la política industrial, pero...

- Insuficientemente sustentada (fundamentos legales, medios presupuestarios...)
- Con una base institucional poco firme (centros de decisión múltiples, dispersos, no coordinados).
- Insuficientemente adaptada a las revoluciones científicas en curso (herramientas e instrumentos a perfeccionar...).

En primer lugar, a esta política industrial le falta la base legal suficiente, el derecho a realizarla, es necesario leer entre líneas los artículos de la Unión Europea. Ahí tenemos un problema.

En segundo lugar, esta política industrial no está suficientemente institucionalizada pues tiene múltiples centros de decisión. Hay un poco desde el punto de vista de la innovación, otro poco desde la perspectiva del Programa Marco, otro poco desde el punto de vista de la industria y, como acabo de decir, hay mucho desde la perspectiva de la DG de Competencia. No hay ningún vínculo coordinador para impulsar la política industrial.

Finalmente, la política industrial no está suficientemente adaptada a las revoluciones científicas actualmente en curso: No se hace política industrial en el campo de las biotecnologías, (el ejemplo de la AZT que he dado anteriormente al hablar de Brasil), como, por el contrario, se ha venido haciendo en el ámbito de la industria automovilística. Además, es verdad que es necesario meditar todavía más sobre los instrumentos; pero es verdad que lo que se ha expuesto hace unos momentos muestra que actualmente se está reflexionando en las altas esferas, lo cual comienza a producir sus efectos.

Eso es todo, soy un poco crítico; pero “quien bien te quiere te hará llorar”. No soy de los que creen que hace falta menos Europa, sino de los que piensan que nos hace falta más Europa; pero una Europa más adaptada, más ajustada, para que pueda hacer frente a los retos que se nos presentan. Eso es todo. Muchas gracias.

### Antón Borja

Ahora comenzamos el debate. Mi papel como relator es plantear unas reflexiones, tanto a los ponentes de la mesa como a los demás, para que sirvan de incentivo.

En mi opinión, y tras haber leído tanto la ponencia previa del señor Benjamin Coriat como los papeles del señor Didier Herbert, desearía señalar algunas cuestiones que ya se han dicho, con el fin de centrar el debate. ¿Existe política energética europea o hay tendencias hacia una política convergente, energéticamente hablando? ¿Es suficiente el apoyo a algunos sectores –como se ha dicho– para que haya una cohesión industrial europea o bien sigue existiendo una disparidad cada vez mayor entre ciertos sectores y territorios y otros sectores y otros territorios? ¿Colabora la política industrial existente a mejorar la cohesión social territorial en Europa o, por el contrario, sigue aumentando –o incluso fomentando– las disparidades preexistentes? Es decir: la política industrial tiene que ser coherente con otras políticas, tiene que estar dentro de la arquitectura gen-

eral de las políticas europeas, incluso pensando en un mercado europeo. En una Europa de 25 países, está claro que hoy en día se han desinflado mucho las intenciones de hace años con referencia a una Europa política, más cohesionada políticamente; pero incluso desde un punto de vista que se limite estrictamente al Mercado Europeo, hay riesgos y tendencias a la disgregación, a diversas velocidades, dentro de la propia Europa

**B. CORIAT:** Veamos, usted, D. HERBERT ha hablado de la deslocalización diciendo que, a pesar de todo, había un excedente comercial y, a continuación, que se seguía invirtiendo en los países ricos. La cuestión que le planteo es la siguiente: En casi todos los fenómenos físicos, financieros, lo que cuenta no es el hecho en sí mismo, sino lo que se deriva del hecho. Ahora bien, ¿se puede decir que ese excedente comercial tiene una consecuencia negativa, o sea, que cada vez “hay bofetadas” o bien, por el contrario, que ha tenido una consecuencia positiva? La misma cuestión se puede plantear con respecto a las inversiones: ¿Continúan efectuándose en los países ricos? ¿Continúan aumentando o, por el contrario, disminuyen? Porque puede ocurrir que en Europa exista la tendencia a ver el signo, aunque sin ver el valor absoluto. ¿Me explico?

*Egun on. Yo querría hacer una pregunta más ingenua, al menos aparentemente. ¿En qué contribuye la política industrial europea a la conformación de un mundo mejor? ¿En qué aumenta la calidad de vida de las personas? No tanto la calidad material, que buena parte de la población europea la tenemos sobreesegurada, sino los elementos de calidad de vida. He oído que, si se habla de medidas medioambientales, aparentemente quedan bastante subordinadas a la competitividad, y me ha preocupado que dos de los grandes motores de la política industrial de los que se ha hablado, uno sea ese eufemismo llamado “defensa” que, aunque tiene ciertos productos de utilización civil, luego resulta ser fundamentalmente la producción de armas destinadas a seguir alimentando guerras mientras que el otro motor sea el monstruo de las farmacéuticas, muy poco dirigido, desde luego, a una medicina preventiva y que mejore la calidad; sino, por el contrario, a la búsqueda del beneficio por lo que tiene efectos positivos en ciertos momentos; aunque, desde luego, no creo que contribuya excesivamente a una medicina integral que nos mejore la calidad de vida.*

**D. HERBERT:** Si, gracias por estas preguntas. Voy a tratar de responder a las distintas preguntas. ¿De qué forma está ligada la política industrial al aumento de la calidad de la vida? En la Comisión creemos que hay tres

grandes objetivos.

Primer objetivo: En primer lugar existe el objetivo medioambiental consistente en permitir que sigamos en un modelo de sociedad que respete el medio ambiente y saque provecho de nuestro medio ambiente y nuestra ecología, tanto en el plano individual como en el plano económico.

Segundo objetivo: El objetivo social. ¿Cómo hacer posible que Europa cree empleos, empleos de calidad, no meros empleos a secas? A menudo, se habla de “empleos” “Macdonalds” Ese no es el objetivo europeo.

Tercer objetivo: ¿Cómo crear o cómo continuar haciendo una Europa más atractiva para la economía, para los actores económicos, para la industria?

Pues bien, la Agenda de Lisboa, tal como la hemos revisado en el año 2005, ha confirmado efectivamente estos tres objetivos, confirmando igualmente que era importante apostar por el crecimiento. ¿Quiere esto decir que ponemos el crecimiento en primer lugar por delante de los otros dos elementos, el medioambiental y el social? No lo creemos así en un primer momento, como ha dicho nuestro Presidente; Si un padre de familia tiene tres hijos y uno de ellos tiene un pequeño dolor de cabeza o está enfermo, lo normal será que se ocupe de él, lo cual no quiere decir que no quiera a los otros dos hijos. Así pues, una vez más los tres objetivos están claramente instaurados.

Hablamos de calidad de vida en un entorno atractivo para Europa. Por esta razón, actualmente estamos haciendo hincapié sobre una política industrial sostenible a largo plazo, es decir, una política industrial que permita continuar produciendo y de una forma más eficaz; pero siempre respetando los condicionamientos impuestos por el medio ambiente y las fuentes de energía. En efecto, cuando ustedes contemplan la forma de actuar y los resultados de la industria europea, podrán observar que hace unos cuantos años la industria europea era la responsable de alrededor del veinte por ciento (20%) de las emisiones de CO<sub>2</sub> de todo el mundo, mientras que hoy en día solamente emite el dieciséis por ciento (16%) de dichas emisiones, lo cual quiere decir también que se equivocan quienes identifican la producción industrial con los estragos ecológicos. La industria es responsable del dieciséis por ciento (16%) de las emisiones de CO<sub>2</sub> y Europa del dieciocho por ciento (18%) de las emisiones de CO<sub>2</sub> a nivel mundial. Sin embargo, seguimos relacionando la producción industrial con el deterioro ecológico, a pesar de que hay muchas otras actividades económicas, muchas otras actividades del consumidor, que son importantes y nocivas para el medio ambiente.

¿Es suficiente que una política industrial sea respetuosa en los planos

social y medioambiental para que reciba el apoyo de los sectores? No. Está claro que una política que esté exclusivamente enfocada sobre los sectores industriales tendrá, en primer lugar, bastantes puntos débiles. En principio, estará enfocada sobre sectores sin ponerlos en mutua relación, porque está claro que nuestra economía es cada vez más interdependiente no sólo intersectorialmente, sino también entre la industria y los servicios.

En segundo lugar, querría decir que la política industrial se concentra en los árboles, sin pararse a contemplar el bosque y que las medidas de política horizontal, el apoyo a la investigación, el apoyo a la innovación, la instauración del mercado único y -a este respecto tengo que decir que no estoy totalmente de acuerdo con el profesor Coriat- a ponerse en conformidad con reglamentaciones difíciles cuando se pasa de un país a otro ; ése va a ser un objetivo que va a seguir existiendo en Europa y del que estamos totalmente convencidos.

Así pues, el apoyo a ciertos sectores es necesario pero no suficiente. Es necesario que haya igualmente elementos horizontales. Pero ni siquiera son suficientes los elementos horizontales por sí mismos. ¿Es suficiente el Programa Marco, el séptimo Programa Marco? También sigue siendo no la respuesta a esta pregunta. Cuando vemos que el conjunto de los recursos de investigación del presupuesto europeo viene a constituir alrededor del 4-5,5 por ciento del conjunto de los recursos europeos, es decir recursos regionales, nacionales y comunitarios. regionales, nacionales y comunitarios. Podrán ustedes darse cuenta que no vamos a lograr ni podremos obtener un verdadero cambio limitándonos a jugar sobre cambios que afecten a ese 5 por ciento.

Esto me conduce a un punto que ni yo ni el señor Coriat hemos desarrollado; pero que a mi juicio, a nuestro juicio, nos parece excepcionalmente importante: la ligazón, el vínculo entre las actividades nacionales y las europeas. Cuando examino la prensa de ciertos países, observo que se habla de política industrial en tal o cual país; pero nunca se habla de lo que está ocurriendo en lo referente a la política industrial en el plano europeo. Cuando examino los informes de los países en el marco de la Agenda de Lisboa veo que en esos informes nacionales no se habla de lo que hacen en favor del crecimiento o la innovación. A menudo, estos informes nacionales, incluso los elaborados por los países favorables y hasta fanáticos de la política industrial, ni siquiera hablan de sus respectivas políticas industriales. Sin embargo, creo que para crear alguna cosa que contenga cierta masa crítica es importante que exista un vínculo entre lo que sucede a nivel nacional y lo que ocurre a nivel europeo. Eso es lo que pensamos también en nuestra política industrial 2007, y nos esforza-

mos por enlazar las medidas que se toman en el plano nacional con las tomadas a nivel europeo.

Finalmente, cohesión sí, totalmente de acuerdo. La cohesión no consiste solamente en construir piscinas o túneles, sino también en elaborar y poner en práctica una política que permita así mismo el desarrollo de la investigación y la innovación en los países que quieren alcanzar el nivel de los más avanzados. Eso es lo que se ha efectuado con éxito notable en Irlanda, es lo que se ha logrado con éxito en España, es lo que comienza a hacerse en algunos de los países recién incorporados a la Unión Europea. ¿Podemos considerar que la deslocalización constituye un fenómeno? Pero ¿no es más importante examinar lo que se esconde detrás de ese fenómeno? Se trata de que hoy en día las inversiones se siguen todavía realizando en los países desarrollados más que o con preferencia a países como China. ¿Debemos tomarlo como un signo bueno o malo? No me veo capaz de dar una respuesta a esta pregunta, salvo que con una economía cada vez más globalizada, esta tendencia trae consigo la fragmentación de la cadena de producción. Por otra parte, también creo que éste es uno de los elementos de los que se puede sacar provecho y quizás ustedes mismos ya le estén sacando provecho en su propia región, en el País Vasco, pues cuando vine hace dos años, los responsables de la sociedad Mondragón me dijeron que esta globalización y los fenómenos de inversión en los países en vía de desarrollo los contemplaban como una oportunidad. Creo que ustedes tienen ciertamente una experiencia en su país que resulta muy útil para hacer avanzar la reflexión. Por eso, tengo interés en escuchar y aprender más sobre este punto, he venido como persona interesada más que como alguien que pueda proporcionarles la solución de Bruselas. Muchas gracias.

**B. CORIAT:** Querría volver a tratar dos o tres cuestiones que han sido suscitadas aquí.

Empezaré por la primera: ¿En qué aspectos y de que forma puede contribuir la política industrial al bienestar? Personalmente creo que la respuesta es la siguiente: sin duda alguna la política industrial, por sí sola, no logra el bienestar -eso está muy claro y volveré sobre este punto- pero sin ella es difícil conseguirla. Me voy a explicar.

En los Estados Unidos, donde se dicen las cosas con mayor crudeza y más directamente que en Europa, hay un gran eslogan que significa más o menos "una sociedad de productos de alto valor añadido que permite una sociedad de altos salarios". En esto la política industrial y más generalmente las acciones que favorezcan la industria ( porque no solamente la política industrial en sentido amplio desempeña un papel de primer

orden), si no somos capaces de ir aumentando constantemente la calidad de nuestros productos, su valor añadido, de mejorar la especialización, de manera que en la medida de lo posible estén en la cresta del mercado de los productos que gozan de mayor demanda –voy a decir las palabras tal como son- sobre los cuales se pueden sacar rentas tecnológicas de innovación, porque los consumidores están dispuestos a pagar el sobreprecio a cambio de obtener el beneficio de la novedad, de la comodidad, del valor de uso. Si no estamos en una sociedad de alto valor añadido y ni la política, ni las acciones a favor de la industria desempeñan un gran papel a su favor; no se saca nada, no obtenemos nada, lo cual a fin de cuentas quiere decir: ¿Con qué se van a pagar salarios altos? ¿Con qué se pagará la protección social? ¿Con qué se pagará el tiempo libre? Cuanto más capaces seamos de crear una sociedad de productos con alto valor añadido, mayores posibilidades tendremos de vivir en una sociedad de salarios altos provista de buena protección social y disponiendo de tiempo libre.

Echen una mirada a la Alemania de la década de los ochenta, era la sociedad con los mayores costos laborales del planeta y la menor duración del trabajo del mundo. ¿Por qué? Porque habían logrado una especialización de gran calidad en productos de gama alta, buenas calidades, y los consumidores de todo el mundo estaban dispuestos a pagar caro por obtenerlos. Esa era la razón. Con esto respondo en parte a su pregunta. Esa es la condición previa, ahora bien, ¿acaso se va a entregar efectivamente este valor añadido a los accionistas en forma de dividendos? o ¿quizás se va a convertir en tiempo libre o en salarios? Pues bien, estas son decisiones de tipo social, son compromisos sociales, que caen fuera de la política industrial. Esas son cosas diferentes, por mucho que la política industrial sea una de las condiciones que hacen posible el bienestar. Algo parecido sucede, cuando usted habla de la salud, los productos farmacéuticos. Resulta que éste es un ámbito que conozco bien porque trabajo en particular en los problemas de la lucha contra el sida, pero a escala mundial. Hace quince años, eso es, fueron las primeras moléculas, y hasta entonces un enfermo de sida estaba condenado a muerte, ¡estaba muerto! Pues bien, hoy en día, con las triterapias, un enfermo de sida se convierte en alguien, como decirlo, que tiene una enfermedad, o sea que al cabo de diez años, tiene una posibilidad de sobrevivir, que actualmente todavía no está completamente determinada, porque todavía no se sabe, pero que le ha prolongado la vida considerablemente, decenas de años, y eso es la investigación farmacéutica. Por desgracia, como ustedes saben bien, no hemos llegado a ese punto ni en el caso de la enfermedad de Alzheimer ni en el del cáncer. Ahora bien, preguntémosnos una vez más

si la política industrial, en cualquier caso las acciones a favor de la investigación, sobre todo en el campo farmacéutico, pueden contribuir al bienestar. Sí, desde luego que sí, se están creando las condiciones. La cuestión siguiente es el precio al que se venden estas moléculas. Existen sistemas que logran ponerlas a disposición de los que las necesitan. Pero esta es otra cuestión, aquí no estamos ante un tema de política industrial, ¡sino de los dispositivos sociales disponibles a tal efecto! Hay que decir que estamos ante un asunto muy serio, es algo muy serio el ser capaces de mantener una base industrial competitiva, viva, innovadora, de calidad, es algo muy serio, verdaderamente muy serio. Lo que está en juego es nuestra propia calidad de vida y la de nuestros hijos, por esta razón no se puede decir que estamos tratando de asuntos de segundo orden.

La última palabra es para señalar que estoy perfectamente de acuerdo con el diagnóstico hecho por D.Herbert, a saber: las dificultades de Europa aparecen preferentemente en los sectores emergentes, en la parte más alta de las nuevas tecnologías, etcétera. Por el contrario, si se razona no en términos de intensidad tecnológica, sino en términos de gamas de productos, es decir, para las bajas tecnologías, las tecnologías de grado medio, buenos tipos de productos, nos damos cuenta de que los puntos fuertes de Europa siguen siendo la parte alta de la gama de los productos. Lo que importa es la calidad, la cual constituye una virtud fundamental que debemos ser capaces de desarrollar, puesto que es precisamente la calidad la que crea ese valor añadido específicamente europeo. A esto es a lo que me refería cuando decía que no se trata de imitar a los Estados Unidos, tenemos nuestros propios puntos fuertes, desarrollémoslos.

**D. HERBERT:** Eran tres los mensajes que yo intentaba transmitir.

El primer mensaje es que la industria sigue siendo un elemento importante de nuestra economía. Los fenómenos de deslocalización y desindustrialización existen, aunque tienen una importancia relativa.

El segundo mensaje que he querido transmitir es que la industria está dando mensajes de buenos resultados, que caben mejoras y los resultados pueden mejorar. Porque tiene que hacer frente a retos importantes, como el cambio climático, la globalización y el desarrollo tecnológico, Europa sigue necesitando una política industrial. Ése era el segundo mensaje.

Tercer mensaje: La política industrial europea, como tal, y tal y como se desarrolla desde el 2005 en el documento que ha sido actualizado por otro documento de julio de 2007, tiene un enfoque integrado mediante iniciativas horizontales y, por lo tanto, aplicables al conjunto de la industria,



así como sectoriales o verticales, aplicables, por tanto, a algunos sectores específicos, o sea, a algunas actividades industriales. Se da la prioridad a medidas que intentan combinar y conjugar los aspectos industriales y de competitividad, con las ambiciones, los límites y condicionamientos medioambientales y energéticos. Otra prioridad es responder y alcanzar los objetivos de mejores normativas. La tercera prioridad sería llegar a una política industrial proactiva, vinculada a la economía del conocimiento. Para ello se juega con la oferta y la investigación; pero también con la demanda: la demanda del mercado.

**B.CORIAT:** Yo también quería transmitir tres mensajes.

El primer mensaje es que la política industrial en Europa sigue en sus balbucesos, y que ha sido yugulada. Le ha impedido existir precisamente el lugar que ha ocupado en la historia de la construcción europea la política de la competencia, por razones de bases legales y los artículos del Tratado que legitiman y permiten ejercer esa política o por los recursos y las herramientas de iniciativas.

El segundo mensaje, que viene a ilustrar esa primera afirmación, que viene a ilustrar la dominación de la política de competencias sobre la política industrial, no es una noticia impactante, pero sí os puede interesar: es el ejemplo de la energía. Entramos en una crisis de gran importancia, una crisis de la energía, una crisis en la que la energía se ve asociada al cambio climático, al CO<sub>2</sub>, etc. ¿Cuáles son las iniciativas que toma la Comisión en este ámbito? Desmantela los grupos energéticos europeos. La Comisión emite una Directiva y le pide a los grupos europeos energéticos que separen las actividades de transporte de las actividades de producción. En lugar de idear y proyectar una política que abocase a la autonomía energética europea y renovase las fuerzas energéticas, se vienen a romper los grupos existentes, esperando probablemente que el mercado, por sí mismo, encuentre las fuerzas energéticas que tengan ese carácter duradero que se requiere. Es un poco caricaturesco: pero es así de llamativa la situación actual.

El tercer mensaje: Necesitamos absoluta y urgentemente una política industrial en sentido amplio. Sobre todo ahora, actualmente, en este período. Porque vemos cómo están creciendo los grandes gigantes: China, India. Hay una revolución tecnológica –la biotecnología y la nanotecnología– que muy probablemente van a conpenetrarse mutuamente, porque las nanotecnologías no constituyen un sector y van a tener implicaciones en todos los demás sectores. En una situación así necesitamos dotarnos de herramientas.

El último mensaje: Necesitamos esas herramientas, porque Europa tiene

la pretensión de tener su propio modelo social. Para asumir el coste y pagar ese modelo social, hace falta una industria que sea competitiva, con alto valor añadido, es decir, con productos de gama alta y de calidad. No vamos a hacer competencia a los chinos en las camisetas y otros productos, pero sí debemos vender AVEs, AIRBUS, maquinaria especializada. Para eso hay que ayudar a la industria, para que pueda alcanzar ese nivel.

**D. HERBERT:** Si queremos llegar a una política energética europea sería pertinente apoyar la constitución de grandes grupos energéticos. Grandes grupos energéticos nacionales. No sé si la vía hacia una política europea de la energía pasa –creo– por la constitución de grandes grupos nacionales, o más bien por la constitución de grandes grupos europeos, que por ahora no vemos.

**B. CORIAT:** Suez y Gas de Francia, por ejemplo, es un grupo - para mí - nacional, y que está directamente interesado. ¿Por qué digo esto? Porque, cuando la política de competencia examinó la propuesta de fusión de Suez y Gas, no obtuvo el acuerdo de la política de competencia más que con la condición de que el grupo cediese y abandonase sus activos en materia de medio ambiente, que es un sector en el que era fuerte. Por lo tanto, en el momento en que queremos fusionar –y es pertinente– los problemas de energía y de medio ambiente, al primer grupo europeo que tiene esa doble competencia, se le impide existir. No se puede negar que hay un problema.

#### Anton Lafont

Ha habido varios puntos que se han tratado. El señor Herbert ha dicho que, a pesar de la deslocalización, sigue habiendo un excedente comercial en la balanza comercial europea y que esta deslocalización ha provocado inversiones, pero en los países ricos.

Primer punto: La deslocalización. A pesar de la deslocalización, en Europa sigue habiendo un excedente comercial, pues las inversiones se han hecho en países ricos.

Por otra parte, hay un grupo de trabajo europeo sobre competitividad, energía y medio ambiente.

Benjamin Coriat ha señalado también algo importante: son los productos de gama alta y de calidad, los que permiten pagar salarios elevados y, basándose en ese argumento, que los problemas de competitividad no tienen su única raíz en los salarios elevados y la longitud mayor o menor del horario de trabajo. De otra forma, ¿cómo se explica entonces que la competitividad sea mayor en países cuyo horario laboral es menor y los

salarios son más elevados? No hay que camuflar todos los parámetros que llevan a la competitividad y en particular el de las inversiones, inversiones importantes que permiten hacer productos de alta gama y productos de calidad.

Ha habido cosas muy interesantes, pero, en fin, creo que con este resumen hemos sido fieles a lo que ha pasado. Me ha llamado la atención una cosa. Que si en 1986 se hablaba ya de los costos de la no Europa, y me doy cuenta de que periódicamente se amenaza con los costos de la no Europa, vemos que, por ejemplo, en el momento de la Constitución lo importante también eran los costos de esa nueva Europa. Pero el barco sigue bogando.

**J.E. IRANZO:** Ni al profesor Husson ni a mí, evidentemente, se nos ha podido escuchar, porque sencillamente todavía no hemos hablado. Por tanto, brevisísimamente, quiero agradecer al CES y a su presidente esta oportunidad que nos ha dado, pues creo que estamos hablando de asuntos trascendentales para el futuro de la sociedad europea y de la sociedad española.

De tal manera que la primera idea que voy a poner de manifiesto es que la globalización es una gran oportunidad en todos los aspectos. Pero que hay que adaptarse adecuadamente. Entre otras cosas, la globalización ha permitido que, como consecuencia del incremento de la demanda, la inflación sea muy baja, a pesar de la fuerte subida del precio de las materias primas tanto energéticas como no energéticas. ¿Por qué? Porque hay fuerte competencia. ¿Y eso a qué nos lleva? A un escenario muy importante, para lo que decía el presidente, para la inversión: que, en general, el escenario de tipos de interés es moderado. Claro que han subido los tipos; pero muy moderadamente en comparación con el pasado y ahora están ya flexionando a la baja, en un entorno de incertidumbre financiera; pero, en cualquier caso, los tipos de interés –por parte del Banco Central Europeo– iban a subir como máximo al 4,5 por ciento. Ahora se han estancado en el 4 por ciento. Por tanto, creo que ésa es la primera buena noticia desde el punto de vista de la inversión productiva. La otra buena noticia es que nos ofrece una oportunidad. No tenemos que ver la globalización sólo como una competencia, sino como una estructura fundamental de producción: la cadena de producción también es global. Por lo tanto, recomiendo a las empresas manufactureras europeas, en primer lugar, como oportunidad, que el diseño, la comercialización y la gestión se haga desde Europa; pero que la producción se haga en otro lugar. Eso sí que permite precisamente vender productos de gran calidad, fabricados más baratos y con diseño, calidad, etcétera, desde la sede central.

En segundo lugar, en el Instituto de Estudios Económicos, nosotros no consideramos adecuadas, en general, las “políticas de caballos ganadores”, sino que consideramos que lo que hay que establecer es un marco adecuado en el que se muevan libremente las empresas y que sean las propias empresas las que desarrollen su potencial innovador y de producción.

En tercer lugar, nosotros creemos que no hay grandes problemas en cuanto a diferencias de productividad entre la industria europea y la industria norteamericana, porque los problemas fundamentales están en el sector servicios, ya que la productividad norteamericana es mucho mayor, como consecuencia de haber introducido mucho las tecnologías de información y comunicación. Ése es el gran reto que tenemos todos porque, además, hay gran cantidad de servicios para empresas. Todo está interconectado, Éste es un factor trascendental, Por otra parte, fíjense ustedes, lo curioso es que la inversión para estas tecnologías es baja y la necesidad de cualificación moderada. Por lo tanto, se trata más que nada de algo relacionado con la forma de pensar: hay que cambiar esa inercia. En cuarto lugar, y éste es uno de los asuntos que se discuten, evidentemente, Europa tiene una presión fiscal superior a otras zonas desarrolladas, como es el caso de Estados Unidos. Por lo tanto, sí que hay que llevar a cabo una política de reducción de fiscalidad y, lógicamente, eso tendrá o no efectos sobre el sistema asistencial en función de cómo responda la economía, si crece mucho más, porque el sistema asistencial se mantiene generando empleo y no destruyéndolo. Por lo tanto, si establecemos un mecanismo para generar empleo, como está ocurriendo en estos dos últimos años y no en los diez anteriores –hablo de la media europea–, sí creo que tendremos esas posibilidades. Si bien es verdad que el sistema asistencial también hay que adaptarlo a los nuevos tiempos. Así mismo, creo que las restricciones medioambientales tienen que estar equilibradas con las de otras zonas con las que competimos. Nosotros creemos firmemente en el desarrollo sostenible como un equilibrio difícil entre crecimiento económico, cohesión social y protección del medio ambiente.

Si se incide excesivamente en uno de los vértices del modelo, lo desequilibra. Por lo tanto, hemos de procurar que exista equilibrio entre esos tres factores.

Por otro lado, nosotros sí que creemos que existe relación entre salarios, cotizaciones sociales, tiempo de trabajo y productividad. Por tanto, nosotros lo que creemos es que los incrementos salariales se deben vincular cada vez más a la productividad. Si mejora mucho la productividad, estupendo.

Así mismo, considero que Europa tiene que aprovechar globalmente la gran oportunidad que ofrecen los países del Este a todas las industrias europeas desde el punto de vista de la producción, puesto que la seguridad jurídica es similar desde la incorporación a la Unión Europea. Los países del Este europeo de reciente incorporación a la Unión , tienen algunos problemas de infraestructura, pero tienen buena cualificación y, por tanto, creo que ésa es una oportunidad que hemos de tener presente dentro de nuestras inversiones. En el caso de España, no se ha visto cierre de capacidad productiva por irse a invertir al Este; pero sí ampliación de capacidad productiva, incluso industrial, en los países del Este. Luego, es fundamental establecer un sistema de infraestructuras que de verdad permita que en Europa tengamos un auténtico mercado único. Ahí tenemos ciertos frenos en los Pirineos y algún otro. Sí es importante que haya un sistema eficiente de interconexión en toda Europa, sobre todo también con el Este.

Por último, es necesario que hagamos grandes esfuerzos:

En primer lugar, para adaptar la formación a los nuevos requerimientos.

En segundo lugar, es necesario que, sobre todo, muchas de las empresas medianas y pequeñas hagan grandes esfuerzos en investigación, desarrollo, para lo cual deben adaptar las nuevas tecnologías, en general, a sus procesos y a su capacidad competitiva.

Muchas gracias.

**M. HUSSON:** La deslocalización, en el sentido estricto, es decir, el desplazamiento de una unidad de producción, tiene un peso marginal, por ahora, en cuanto a destrucción de empleo.

El peso de la mundialización pasa por otro fenómeno, que se basa en las opciones de inversión. Es decir, dónde se va a localizar las nuevas actividades, más que en la deslocalización en el sentido estricto.

En el segundo punto se tratará de analizar si la Unión Europea, tal y como existe hoy, es una protección contra los efectos de la globalización o si es una correa de transmisión de los elementos más destructivos de la deslocalización en materia de empleo.

Me parece que hay tres contradicciones en las políticas europeas. La primera es que no trata un tema fundamental como son los grupos nacionales –o llamados nacionales–, que están basados en Europa, que tienen un horizonte mundial, que es el mercado mundial, pero que no es específicamente el mercado europeo. Por lo tanto, en países como Francia y Alemania, vemos que la inversión interna es relativamente plana, no aumenta, pero que, sin embargo, la inversión en el extranjero sí aumenta, sobre todo fuera de la Unión Europea. Por lo tanto, no existe capital europeo

en el sentido de grandes grupos verdaderamente fundamentados en una base europea. Lo que las multinacionales europeas desearían es tener la posibilidad de circular, que se reduzca efectivamente la fiscalidad a escala europea, que se congelen los salarios y, si el mercado interior no es fuerte, si el crecimiento interior es inferior sistemáticamente al de Estados Unidos, pues no es tan grave, porque irán hacia otros mercados. Hay una total desconexión, por lo tanto, entre los intereses específicos de las multinacionales y las expectativas que tienen de Europa. Una cifra que es llamativa, por ejemplo, en las empresas del 3-30 en Francia: La tercera parte del volumen de negocio está en Francia, otra tercera parte en el resto de la Unión Europea, y el último tercio en el resto del mundo. Por lo tanto, no son empresas que sean ni específicamente francesas ni específicamente europeas, pero actúan en todos los ámbitos.

La otra contradicción fundamental afecta al empleo. Por una parte, afirmamos que necesitamos una economía del conocimiento, en las altas tecnologías, en los sectores cualificados. Pero, por otra parte, en la práctica, las políticas de empleo favorecen la creación de empleo en los servicios mal pagados y precarios como una especie de “yacimiento de mano de obra”. Tendemos hacia un modelo social completamente dualizado por esa forma que tenemos de no resolver esas contradicciones. Las propuestas que podemos sugerir a este respecto difieren bastante de la orientación que tienen hoy las políticas europeas. Por ejemplo, en lugar de apoyarnos en la presión de bajos salarios, en vez de basarnos en salarios bajos de los países recién incorporados, deberíamos hacernos la pregunta de una posible armonización al alza, tal y como se hizo cuando España, Portugal y Grecia se adhirieron a la Unión Europea. Esto requeriría un aumento de los presupuestos destinados a fondos estructurales, cuando, al contrario, la política europea consiste en reducirlos al mínimo. Esto supondría también que se adoptasen normas sociales armonizadas a la escala europea, cuando, sin embargo, la Directiva Bolkestein, que se ha matizado en sus efectos, intentaba, por el contrario, introducir en la competencia a los asalariados con beneficios sociales inferiores, a los que podría seguirse tratando en el país de destino bajo el régimen social de su país de origen (con menores prestaciones sociales y salarios). Por lo tanto, hay contradicciones, muchas contradicciones y una dificultad real, porque las políticas efectivas europeas, tal y como existen, no responden ni resuelven esas contradicciones.

*Cuando ha hablado antes de la facturación, vamos a decir, una tercera parte en el país, una tercera parte en la Unión Europea, una tercera parte en el resto del mundo. ¿Se sabe cuál es el reparto en valor añadido, en*

*lugar de la facturación? Es decir ¿se exporta más en el resto del mundo productos de poco valor añadido, más en otros...? ¿Se tiene una idea de ese reparto, o no hay ni idea de ese...?*

**M. HUSSON:** Depende de los países, pero el ejemplo alemán es muy interesante. Se ha estudiado. Se habla de una especie de “bazar económico” en Alemania. En el uso que se hace de los países del Este, como lugar de producción, hay un medio que consiste en localizar, ubicar el valor añadido en Alemania. Y esto explica el crecimiento. Se ve que el precio de los consumos intermediarios en Alemania ha bajado en términos relativos y existe la posibilidad, efectivamente, de ubicar el valor añadido en un país más que en otros. Pero no es ésta una política muy cooperativa respecto a los países miembros, a los demás miembros. Bombear su valor añadido para situarlo en otros países.

**MODERADOR: M. DE LA FUENTE (U.P.V.-EHU)**

---

Egun on denei Bigarren gaia hastear dago: “Deslokalizazioen erronkak Europan”. Buenos días a todos y todas. Empieza el segundo tema: “El reto de las deslocalizaciones en Europa”. Para tratar este tema, tenemos, en primer lugar, a Juan Emilio Iranzo, Doctor en Ciencias Económicas por la Complutense de Madrid, Catedrático de Economía Aplicada en la UNED, Director General del Instituto de Estudios Económicos, Vicedecano del Colegio de Economistas de Madrid y otras muchas responsabilidades en instituciones públicas y privadas. A continuación, hablará Michel Husson, investigador en el IRES (Institut de Recherches Économiques et Sociales), un instituto público ligado al movimiento sindical. Es autor de numerosas obras, fundamentalmente relacionadas con el empleo, pero también con otros temas, como la demografía o el funcionamiento general del sistema económico. Tiene la palabra el señor Juan Emilio Iranzo.

**J.E. IRANZO:** Muchas gracias. Buenos días a todos. En primer lugar, quiero agradecer muy sinceramente al Consejo Económico Social esta oportunidad de discutir con todos ustedes asuntos novedosos, asuntos importantes para el conjunto de la sociedad europea y, por tanto, asuntos que, en este momento, básicamente, requieren decisiones de cara al futuro. Por eso, además, me alegro de que haya tantos jóvenes entre el auditorio, porque, en definitiva, estamos hablando de un asunto que, fundamentalmente, van a administrar ustedes en un futuro muy próximo.

---

Realmente, la primera pregunta que tendríamos que plantearnos al analizar el asunto que hoy nos ocupa es ¿qué entendemos por competitividad y por productividad? Porque, en definitiva, es el trasfondo del asunto que estamos analizando. De hecho, ya en la primera parte, permanentemente se ha estado hablando de esos asuntos. Yo les puedo asegurar que a nivel macro sé bastante poco de lo que es la competitividad y la productividad, puesto que puedo conocer muy bien la productividad de una cadena concreta, de una empresa, de una cadena de producción, de una empresa, etc., pero a nivel macro...

Cuando hablamos de la productividad del factor trabajo, tan solo sabemos que es la diferencia entre el crecimiento del Producto Interior Bruto y el crecimiento del empleo; pero sabemos muy poco más, puesto que, además, hay que tener en cuenta que cuando un país, una zona como Europa, se desarrolla, cada vez va a demandar más servicios intensivos en mano de obra, que la calidad de ese servicio está vinculada a que sea más intensivo en mano de obra, pues depende de varios factores, desde la formación hasta la medicina, pasando por la restauración, el deporte, la enseñanza, etcétera, de tal manera que, medir en términos globales la productividad, probablemente, es una simplificación; pero es verdad que lo vamos a ir haciendo continuamente. Básicamente estamos hablando de la productividad del factor trabajo. El capital es más difícil de medir a nivel macro.

Por otro lado, tenemos en cuenta que es un factor de competitividad, pero no es el único. ¿Qué es exactamente la competitividad? La capacidad de abrir nuevos mercados, la capacidad de mejorar el potencial de crecimiento, etcétera. De todas formas, lo que sí que es cierto es que hay una serie de factores que inciden en esa capacidad, en definitiva, de apertura externa de la economía, como es el tipo de cambio, que es uno de los factores más volátiles. Podemos hacer muchos esfuerzos para reducir costes. Una apreciación del tipo de cambio, como la que se está produciendo en este momento con el euro, mermaría parte de esa ventaja competitiva que podríamos haber conseguido. Por lo tanto, el tipo de cambio es un factor fundamental. De hecho, la medida de competitividad más efectiva es el tipo de cambio efectivo real, claro, cómo evolucionan los costes y el tipo de cambio. ¿Qué influye evidentemente en la competitividad? Influyen muchos factores, como la inversión, la capitalización de la economía, los costes laborales, la fiscalidad, las infraestructuras dentro de esa capitalización, y la propia regulación: cómo se organiza esa economía, de tal manera, que poco más sabemos. Lo que sí sabemos en este momento es que estamos viviendo un proceso de creciente globalización, que nos afecta a todos y lógicamente a Europa. Sin embargo, a



mí lo primero que me gustaría resaltar es que veo la globalización como una gran oportunidad para todos, que ya se está poniendo de manifiesto, es decir, no entiendo la oposición a la globalización. Primero, porque no sirve para nada; pero segundo, es que creo que sería un error tratar de poner obstáculos, frenos, a esa globalización puesto que, en primer lugar, la globalización está permitiendo el desarrollo de la mayor parte del mundo, situación que no se había producido jamás. Más de 3.000 millones de personas se están desarrollando. Pero es que, además, nos abre grandes oportunidades a los países europeos, porque no sólo abrimos nuevos mercados en esos países. De hecho, se está incrementando espectacularmente la exportación de automóviles, de productos de lujo, etc., etc., de calidad; sino que, además, esa globalización es una globalización de la cadena productiva. Por tanto, yo entiendo la empresa como un todo dentro del mundo: que aquí, en Bilbao, pueda estar el diseño y la comercialización del producto y se pueda estar fabricando ocasional o permanentemente en algún lugar del Este.

Por otro lado, ¿qué significa la globalización?: más competencia y, por lo tanto, más oportunidades también; pero la necesidad de ser más competitivo. Por eso vuelvo al asunto de la competitividad, etc., que, al fin y al cabo, siempre terminamos hablando de ese asunto.

Además, ya nos estamos beneficiando enormemente de esa globalización por muchas razones. Pero una muy concreta es que, a pesar de la fuerte subida del precio de las materias primas, energéticas y no energéticas, como consecuencia del incremento de la demanda en esta parte fundamental del mundo, fíjense ustedes que la inflación a nivel internacional es muy moderada. En Europa, ahora está creciendo, significativamente cerca del 3 por ciento, en este momento está creciendo alrededor del 2,5 por ciento, creciendo significativamente, incluso por encima de nuestro potencial de crecimiento, no tenemos apenas inflación. El Banco Central Europeo tiene situado su objetivo de inflación en el 2 por ciento (de estabilidad de precios) y estamos algo por debajo. ¿Eso qué implica desde el punto de vista del asunto que hoy nos ocupa? Pues fundamentalmente implica un nuevo escenario de tipos de interés. Los tipos de interés son mucho más bajos que en el futuro. Yo creo que van a seguir siéndolo. Dice “¡hombre, con lo que han subido!” Claro, muchos de ustedes, los jóvenes dirán “¡con lo que nos cuesta ahora la hipoteca!”. Yo he tenido hipotecas –ya no hablemos de inversión productiva– al 16 por ciento y no soy tan mayor. Es verdad que ha habido un repunte de los tipos de interés por parte de la Reserva Federal Norteamericana y del Banco Central Europeo; pero se ha quedado en el 5,25 por ciento de la Reserva Federal, que ya lo ha bajado al 4,75 por ciento, mientras que el Banco

Central Europeo, que lo habíamos estimado en el 4,5 por ciento, al final creo que se va a quedar por ahora en el 4 por ciento, puesto que hay una ligera desaceleración de la actividad económica como consecuencia de la crisis financiera y, también, por causa de esa crisis de liquidez fundamentalmente, de confianza, no de solvencia, pues los bancos centrales han inyectado y, por tanto, de una manera coherente con esa política de inyección, no de drenaje, pues han mantenido tipos o los han bajado. El Banco Central Europeo los mantiene. ¿Eso qué implica? Que es muy positivo para la inversión productiva. Sin lugar a dudas, el gran enemigo de la inversión son los tipos de interés. ¿Qué rentabilidad tienes que sacar a una inversión financiándote al 16 por ciento o al 18 por ciento? Así se han financiado muchas empresas aquí en España, aquí en el País Vasco, durante mucho tiempo, por ejemplo, durante los años ochenta. Sobre todo el diferencial de tipos. Además, la gran ventaja que tenemos ahora en general es que en Europa tenemos tipos de interés muy parecidos y todos los países que estamos dentro del ámbito del euro tenemos un solo tipo de cambio. Por tanto, éste es un factor determinante; pero, evidentemente, también hay que tener en cuenta otros factores nuevos. El segundo factor –y fundamental también para nosotros– es que se ha ampliado Europa. Yo nuevamente no lo veo como un problema, sino como una oportunidad. Siempre que se han ampliado los mercados hemos respondido adecuadamente y hemos aumentado nuestra capacidad de crecimiento. En este momento, creo que los países del Este, son una gran oportunidad para todos. No sólo en cuanto a mercados potenciales, sino por la posibilidad que ofrecen de disponer mano de obra, de localizar actividad en países que ya tienen una seguridad jurídica parecida o similar a la nuestra, lo cual constituye un factor fundamental de localización, como los PECO (países del Este europeo), porque están ya dentro de la Unión Europea. De hecho, su prima de riesgo se ha reducido sustancialmente desde que están inmersos en el mismo proceso. En definitiva, ¿cuáles son los procesos de localización? En general, a mí no me gusta hablar de “deslocalización”, sino de “relocalización”, porque, fundamentalmente, cuando hablamos de deslocalización, no estamos pensando en el cierre de empresas, lo cual también puede ocurrir, sino que estamos pensando que éstas se van a otro lugar. Del tal manera que, ¿cuáles son los factores que atraen inversión, que localizan en este momento? En primer lugar, y así lo están demostrando cada vez más no sólo la contrastación empírica, sino también la propia teoría del desarrollo endógeno, son los factores internos de los países y no los factores exógenos. Un factor clave es la seguridad jurídica: que las normas se mantengan, que los contratos se cumplan, que se respete la propiedad privada y que, en

caso contrario, puedas ocasionar problemas si eres un país que incumple, ocasionarás problemas a las empresas que hayan invertido en tu país, sí, pero, sobre todo, te los ocasionas a ti mismo, porque generas un enorme riesgo moral, que ya nadie va a invertir, o va a invertir con una prima de riesgo muy alta, claro. Por tanto, la seguridad jurídica, el funcionamiento de las instituciones, que la justicia funcione rápida y eficientemente, etc etc., constituye cada vez más un factor determinante de localización de actividad.

En segundo lugar, la existencia de mano de obra cualificada. Fíjense en lo que estoy diciendo. Las inversiones no van a los lugares donde la mano de obra es “per se” más barata. Es donde hay mayor mano de obra disponible para su producción. En este sentido, resulta fundamental hoy en día la formación profesional, por un lado, la existencia de personas con formación profesional, formación media, y la existencia de personas con altísimo nivel de cualificación.

En tercer lugar, evidentemente, influyen los costes. ¡Cómo no lo van a hacer! Los costes laborales. Costes, no salarios. Costes laborales que también están vinculados a la productividad y a las cotizaciones sociales, los costes medioambientales y la fiscalidad, en general.

Otro factor fundamental en ese mundo globalizado, del que siempre hay que acordarse porque es la referencia en el momento actual, es la existencia de infraestructuras adecuadas, entre otras cosas para estar conectado a todos los efectos con ese mundo global. Por tanto, es fundamental la existencia de una infraestructura adecuada de agua, de energía y, por supuesto, de transporte y de comunicación. Las tecnologías de información y comunicación son un factor fundamental. Uno podría pensar: “¿cómo es posible que sea una isla (Irlanda) uno de los lugares de Europa en los que más inversión se ha localizado? La conexión con el mundo a través de la red es un factor absolutamente determinante.

De tal manera que, Europa, en estos últimos años, ha ido perdiendo una cierta competitividad, si bien es verdad que, como es muy difícil hablar de una unidad desde el punto de vista económico, esto ha sucedido más en unos países que en otros, pues ha habido mayor crecimiento en unos países que en otros. Pero, en general, Europa, salvo afortunadamente estos últimos dos años, ha manifestado ritmos lentos de crecimiento. Situación que, afortunadamente, ha mejorado estos dos últimos años porque creo que se ha ido reaccionando adecuadamente. Sin embargo, hasta el año 2004 los ritmos de crecimiento del conjunto de la Unión Europea eran bajos, sobre todo los de los quince, y sobre todo era baja su capacidad para generar empleo. Realmente no se estaba consiguiendo el objetivo

que se había propuesto Europa en la cumbre de Lisboa en el año 2000.

En la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno, la Cumbre Europea de Lisboa, bajo presidencia portuguesa, se estableció como objetivo para el año 2010 el pleno empleo en Europa, entendiendo el pleno empleo un paro entre el 4 y el 5 por ciento. Desgraciadamente, estamos alejados de ese objetivo, si bien es verdad que el cumplimiento de los objetivos de la Cumbre Europea de Lisboa ha mejorado algo durante los dos últimos años. En definitiva, ¿qué se planteaba Europa? Pues que podía crecer sostenidamente, como lo había hecho Estados Unidos durante la década anterior, la década de los noventa, y que podía generar pleno empleo, por ser un país, en este caso una zona desarrollada, de la misma forma que lo había hecho Estados Unidos, porque ya no es verdad que se vinculaba desarrollo a más productividad, más inversión en capital y menos en mano de obra. No. Se desarrolla todo tipo de actividades. De tal manera que Europa se planteó ese reto. En cualquier caso, era consciente de que tenía que modificar fundamentalmente sus parámetros de comportamiento.

¿Qué era necesario llevar a cabo para conseguir ese objetivo de crecimiento sostenido generador de empleo?

En primer lugar, liberalizar los mercados de bienes y servicios. En este momento, hay todavía algunos obstáculos a los movimientos de bienes en Europa; pero hay obstáculos significativos que dificultan los movimientos de servicios. Siento discrepar con el señor Michel Husson –porque hemos estado juntos en la rueda de prensa–, pero considero que ha sido un retroceso muy importante que la Directiva Bolkestein se haya convertido en la “Directiva Frankenstein”, es decir, que no haya auténtica movilidad de servicios en Europa, condición necesaria que los propios jefes de Estado y de Gobierno consideraban un factor determinante del crecimiento futuro y de la generación de empleo.

Por tanto, la liberalización de los mercados de bienes y servicios es el primer factor que nos planteamos. Además, todavía existen obstáculos a la libre circulación, incluso de bienes, por razones de déficit de infraestructuras como, por ejemplo, las interconexiones con Francia, etcétera.

En segundo lugar, la flexibilización del mercado laboral. Está en el compromiso de Lisboa y, en general, se ha manifestado una importante rigidez, como media, más en los países centrales que en los países periféricos.

En tercer lugar, se planteaba una bajada de los impuestos directos, ya

que la fiscalidad en Europa es superior a la de los países con los que competimos en altos niveles de desarrollo como, por ejemplo, Estados Unidos o Japón. También se planteaba un asunto fundamental: adecuar la formación a los nuevos requerimientos. Éste es un asunto clave: es necesario que formemos a las nuevas generaciones, proporcionándoles los conocimientos fundamentales que se necesitarán de aquí en adelante, de modo que haya un acercamiento a la realidad empresarial económica en general.

Por último, es necesario hacer grandes esfuerzos en investigación, desarrollo e innovación, evidentemente. Éste es un reto fundamental en el mundo actual. Máxime si partimos de la base, de una zona, con niveles salariales altos; pero con niveles salariales diferenciados. Para que se hagan ustedes una idea, el coste laboral medio en Europa es de 21 euros. En España 18,5 aproximadamente. En los países del Este entre 3 y 10 euros. Las diferencias son –también en cuanto a nuestros costes laborales– enormemente significativas. Realmente, quiero que los países del Este se desarrollen. A mí me gustaría muchísimo que los chinos, los indios, etc., vivieran mejor. Por tanto, si se les elevan inmediatamente los salarios, pierden su ventaja competitiva. Creo que la peor faena que les podríamos hacer sería una nueva política neoproteccionista europea, que, además, el ajuste fundamentalmente es bien empleado. Ya se vio en el caso de Alemania. Alemania es un ejemplo que no debemos repetir nunca más en Europa. Lo que pasa es que Alemania se fusionó en un solo país, con un solo presupuesto. ¿Pero qué ocurrió? En primer lugar, que se aplicó un tipo de cambio erróneo en la reunificación del Este respecto al Oeste. Recuerden ustedes que normalmente el tipo de cambio del marco de la República Federal estaba uno a diez respecto a la República Democrática antes de la famosa Reunificación. Aquel fin de semana, el tipo de cambio estaba uno a tres. La víspera de la decisión, el cambio estaba ya un marco occidental por dos orientales. La decisión política –por amor, una locura–, fue de uno a uno. ¿Eso qué significó? Que el poder adquisitivo –es verdad– de los ciudadanos de la Alemania del Este se multiplicó por diez respecto a unos meses antes, y por tres respecto a dos días antes. Claro, pero su competitividad se redujo por tres con respecto a dos días antes y por diez con respecto a la época anterior a la Reunificación, en una economía debilitada. Por tanto, el ajuste.

Porque desgraciadamente en economía no se producen milagros, se cumplen leyes. Los mercados se vaciaron, ¿cómo?: vía empleo. Se destruyó una gran cantidad de empleo en el Este. Lo que sucede es que, ¿cuál fue el mecanismo de ajuste?: el impuesto para la reunificación.

Transferencias desde la Alemania Federal a la Alemania Democrática. Que entonces era de 150.000 millones de marcos para tres años. Hoy, todavía, son 75.000 millones de euros en términos nominales, es decir, lo mismo, bastantes años después. Por lo tanto, insisto que, efectivamente, en economía no existen los milagros. Podemos ser bien intencionados, nos podría gustar algo, pero hay que analizar la segunda derivada. De tal manera que, Europa, en cualquier caso, creo que dentro de ese mundo globalizado tiene grandes posibilidades, y lo que hay es que responder adecuadamente.

Lisboa era un reto. El propio Presidente del Parlamento Europeo, cuando lo era el señor Borrell, dijo que no lo habíamos valorado suficientemente. El Comisario Económico, señor Almunia, afirmó lo mismo. Pero es verdad que algo hemos avanzado, sobre todo estos dos últimos años y eso se ha notado en mejora de nuestro crecimiento, porque no es verdad que el entorno internacional fuera adverso. ¡Si es que la economía mundial, esa economía globalizada, está creciendo espectacularmente desde hace años!

Es verdad, que en este momento hay fundamentalmente dudas financieras. ¿Por qué? Bueno, como había un exceso de liquidez en el sistema, como los tipos de interés habían llegado a niveles bajísimos, lo que es el concepto riesgo, la calificación de riesgo, se había reducido significativamente. Además, es un principio sumamente elemental en economía: si tú quieres obtener más rentabilidad con tipos de interés bajos, pues tienes que tomar más riesgo.

En este momento, y simplificando –porque no es el asunto que nos ocupa–, lo que en este momento ocurre es que nadie sabe exactamente, qué riesgo y qué morosidad tienen los demás. Por eso no se presta. Ahí sí que creo que están respondiendo adecuadamente los Bancos Centrales, por ejemplo, la Reserva Federal Norteamericana y el Banco Central Europeo. Por el contrario, el Banco de Inglaterra no respondió adecuadamente. Los Bancos Centrales están para garantizar la confianza, siempre que ésta exista. En este sentido, creo que hay un problema de confianza; pero no de solvencia. Por tanto, para el Banco Central sí que existe esa desconfianza. ¿Cuál fue, en cambio, la actuación del Banco de Inglaterra? Pues decir que se retractasen, que a ver qué pasaba con los que tenían problemas. Claro, pues se ha llevado por delante un banco en dos días. Luego ha tenido que intervenir. Yo sí creo que es lógico que intervengan los Bancos Centrales en los mercados financieros, cuando haya incertidumbre y no problemas de solvencia.

Entiendo que vamos a seguir con tipos de interés moderados por la globalización y, además, por este factor adicional. En consecuencia, ¿cómo creo que Europa se debe adaptar a esa nueva realidad? En primer lugar, vuelvo a repetir, considerando el mundo como una globalidad. A todos los efectos, no sólo en mercados, que tenemos balanza por cuenta corriente positiva. Los españoles la tenemos muy negativa; pero el conjunto de los países europeos tienen superávit. Tenemos capacidad de financiación. Con lo que, claro, también es verdad que el lado negativo es que algunos países como Alemania, etc., con mucha capacidad de financiación, se han tragado muchas cédulas “subprime”. España creo que muy pocas. ¿Por qué? Porque, al contrario, nosotros tenemos que salir a los mercados a colocar paquetes, titulizaciones de créditos hipotecarios al consumo. Sin embargo, Alemania o Suecia, por ejemplo, se han tragado bastantes. De todas formas, tenemos un superávit.

La verdad es que, a mi juicio, tenemos un tipo de cambio apreciado. El euro está apreciado. No sé cuánto exactamente. Porque ¿cuál es el tipo de cambio de equilibrio? El tipo de cambio que logre una situación adecuada de equilibrio tal que no importe inflación, es decir, sin depreciación, pero que no reste competitividad, no esté desapreciado. Hombre, yo sí creo que está apreciado, por lo menos un 20 por ciento. En cualquier caso, si producimos eficientemente, con alto valor añadido, el tipo de cambio no debe ser un obstáculo fundamental. Alemania está acostumbrada a tener fuertes superávits por cuenta corriente. ¿Cómo? Con un marco fuerte y no con un marco débil. ¿Por qué? Porque lo que haces es ajustar más los costes, mejorar la productividad, etcétera.

¿Qué ocurre en Europa en cuanto a nuestra productividad con respecto a Estados Unidos, que es con el país con el que fundamentalmente nos debemos comparar? En la industria, parece ser que la productividad no es muy distinta. De hecho, la industria en estos momentos está repuntando. En otros países europeos, la productividad no es muy distinta y la introducción tecnológica es parecida. Otra cosa es que si corremos a la misma velocidad pero corremos menos tiempo, avanzamos menos. Eso es evidente. Por lo tanto, a ese respecto, sí que soy partidario de alargar las jornadas laborales, justo lo que ha hecho Alemania: trabajar algo más cobrando lo mismo, con lo que se han reducido sus costes laborales, lo cual explica que se haya frenado la inversión fuera de Alemania y se haya mantenido en los dos últimos años en Alemania. Ésta es una de las razones fundamentales: han trabajado más días laborables y algo más.

Así mismo, ¿qué otro factor hay que tener en cuenta en este asunto? Que probablemente, por no decir con seguridad, tenemos un déficit de productividad, un diferencial de productividad muy importante en los servicios. Es verdad, decía anteriormente, que hay servicios muy intensivos en mano de obra, por su propia naturaleza. Pero en general, nosotros no hemos mejorado en Europa la productividad del sector servicios, porque apenas si hemos introducido las tecnologías de información y comunicación. En cambio, así ha sucedido, mayoritariamente, en Estados Unidos. Ésa es una de las conclusiones del profesor Cuadrado Roura, que conocen ustedes mucho en la Universidad de aquí del País Vasco. Claro, el Profesor Cuadrado, en un estudio que hizo para nosotros, demostraba que esas tecnologías de información y comunicación mejoran muchísimo la productividad. El hecho de que un camarero lleve una terminal en la mano, que todavía no está muy extendido, no sólo envía mucho más rápidamente y de una manera más fidedigna la comanda a la cocina, sino que hace la cuenta, hace la contabilidad, hace un análisis de stock, puede pedir la reposición de las existencias, si está bien programado. En todos los comercios, etcétera.

Así mismo, nosotros, el Instituto de Estudios Económicos, no creemos en las “políticas de caballos ganadores”, de tratar de apoyar a un sector artificialmente, de apoyar fusiones, etcétera. Nosotros somos partidarios de dejar un escenario adecuado de competencia y de seguridad jurídica para que se muevan las empresas. En este sentido, sí que creo que aquí hay un debate importante entre competencia y tamaño. En el mundo actual, cada vez requerimos empresas más grandes, europeas, norteamericanas, etcétera. Pero puede haber el asunto de la competencia. Claro, para que haya auténtica competencia, tendrían que ser pequeñas. Depende del mercado referencial. Yo personalmente creo que, a todos los efectos de análisis de la competencia, el mercado de referencia debe ser, cuando menos, el europeo y, en algunos casos, el mundial; pero no el mercado local. Por otro lado, creo que en Europa hay que tender básicamente a sancionar abusos de dominio en el mercado, no tamaño en el mercado, dentro de las políticas de defensa de la competencia porque, en caso contrario, se puede frenar la formación de empresas potentes que tengan un tamaño fundamental, no para conseguir economía de escala a corto plazo, sino economías de alcance, que alcancen mercados mucho más amplios, pues ése es el reto al que tenemos que hacer frente.

Así mismo, creo que tenemos que reducir la presión fiscal en Europa, sobre todo la imposición directa. A mi juicio, los salarios, las subidas salariales hay que vincularlas a la productividad, lo que es un asunto incentivador.



---

Un asunto que nos está generando asimetría en Europa son los costes medioambientales. Nosotros somos, desde el Instituto, grandes defensores del desarrollo sostenible. Considerando el desarrollo sostenible como un equilibrio muy difícil –eso sí– entre crecimiento económico, cohesión social y protección del medio ambiente. No obstante, si incidimos excesivamente en el asunto del medio ambiente, puedes desequilibrar el modelo. El problema actual, por ejemplo, con Kyoto, es que se ha convertido en un factor de competitividad de los países que no lo cumplen, que no han firmado Kyoto. Eso genera una asimetría de competitividad, un lastre de competitividad, para el caso europeo. Así mismo –y voy acabando–, tenemos que potenciar las infraestructuras de transportes y comunicaciones, para tener un auténtico mercado único en Europa y podernos conectar con el resto de los mercados, para así poder funcionar como un auténtico mercado único, porque las debilidades de infraestructuras, sobre todo en el Este, generan algunos problemas. Creo que es necesario aprovechar las ventajas competitivas de los países del Este porque es Europa y, por tanto, pensar en esos países como mercados; pero también como lugares de localización de actividad dentro de esa idea de empresas globales. Luego, creo que se ha de potenciar cada vez más la formación y la investigación, tanto con proyectos europeos como participando en proyectos internacionales que requieren gran tamaño, etcétera.

En definitiva, tenemos ante nosotros grandes retos; pero también grandes oportunidades. A este respecto, lo importante es responder adecuadamente.

Muchas gracias.

---

## MICHEL HUSSON (IRES, Paris)

**Los retos de la deslocalización en Europa**

Michel Husson, Instituto de Investigación Económica y Social (*Institut de Recherches Économiques et Sociales -IRES*) Francia

Jornada sobre "Política Industrial y Deslocalización" en el País Vasco"

Bilbao, 26 de septiembre 2007

Esta ponencia tiene dos objetivos. El primero consiste en dibujar un paisaje sintético del peso de las deslocalizaciones en Europa, situándolo en relación con el fenómeno más amplia de la globalización. El segundo objetivo es el de plantear el debate sobre la orientación que cada país europeo, así como la Unión Europea como tal, debe abordar. En las conclusiones, esbozaremos brevemente algunas propuestas que seremos más débiles.

**1. Reestructuraciones y deslocalizaciones**

El fenómeno de las deslocalizaciones se sitúa en la interacción entre dos procesos: las reestructuraciones por una parte y las inversiones en el extranjero por otra (ver figura 1). La globalización de la economía conduce a una creciente superposición de estos procesos.

Figura 1

Las deslocalizaciones, en la interacción entre las reestructuraciones y las inversiones internacionales



Se pueden definir las reestructuraciones como "el conjunto de las transacciones que conducen a vender o adquirir activos, a modificar la estructura del capital y a transformar la organización interna de la empresa". La Fundación de Dublín (*Savoyard Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions*) realiza desde hace varios años un seguimiento de estas reestructuraciones y publica con regularidad su *European Restructuring Monitor*, que distingue varios casos de figuras:

- *Reestructuraciones internas*: una empresa reorganiza su propia actividad independientemente de otro tipo de reestructuración.
- *Crecimiento de la actividad*: una empresa amplía su actividad y crea nuevos puestos de trabajo.
- *Quiebras y cierres*: se suprime una unidad de producción o la empresa quiebra, independientemente de movimientos de deslocalización.
- *Deslocalización*: parte de la actividad de la empresa es trasladada a otro país.
- *Fusión-absorción*: dos empresas se fusionan o una es absorbida por otra.
- *Deslocalizaciones híbridas*: la empresa traslada parte de sus actividades a otras instalaciones pero dentro de un mismo país. Este mismo término es utilizado a veces para designar la reorganización de unidades de producción anteriormente deslocalizadas.
- *Subcontratación*: parte de la actividad es encargada a una empresa subcontratista dentro del mismo país.

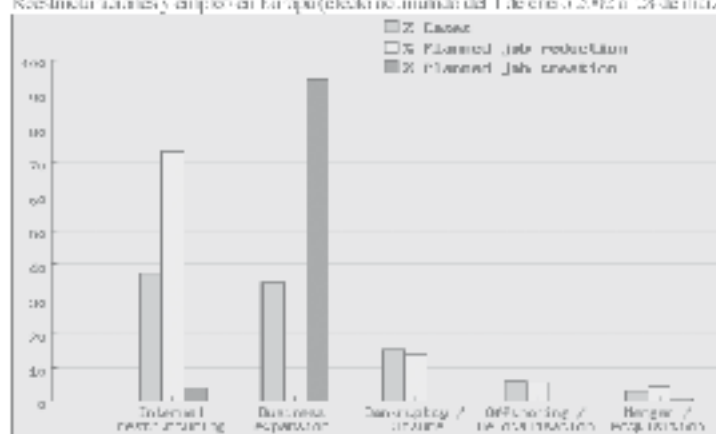
La tabla 1 y el gráfico 1 abajo muestran un resultado importante: las deslocalizaciones juegan un papel marginal en la evolución del empleo. Tan sólo suponen a nivel europeo un 3,5% de las sucesiones de empleos asociadas con operaciones de reestructuración. El grueso de los empleos destruidos (87%) corresponde a reestructuraciones internas (74,25%) y a quiebras y cierre de empresas (13,8%). En cuanto a la creación de empleo, figura obviamente el crecimiento de la actividad como motivo principal (94,4%).

Tabla 1  
Reestructuraciones y empleo en Europa (efecto acumulado del 1 de enero 2002 al 28 de marzo 2007)

	Sucesiones de empleos previstas	% de las sucesiones de empleos previstas	Creaciones de empleos previstas	% de las creaciones de empleos previstas	Otros	% de otros
Reestructuraciones internas	762165	74,2	53636	3,5	2413	37,3
Quiebras / cierre	333226	13,8	1395	0,1	595	15,1
Crecimiento de la actividad	650	0,0	1312150	94,4	2337	34,5
Deslocalizaciones	133220	5,2	291	0,2	291	6,1
Fusiones/adquisición	10947	4,7	14743	1	214	3,3
Relocalizaciones internas	10206	1,7	5770	0,1	152	2,3
Subcontratación	3712	1,1	530	0,0	47	0,6
Otros	8877	0,4	2410	0,2	25	0,4
Total	2407873	100,0	1590395	100	6475	100

Fonte: European Restructuring Monitor <http://www.carefoot.com/eu-restm2007/>

Gráfico 1  
Reestructuraciones y empleo en Europa (efecto acumulado del 1 de enero 2002 al 28 de marzo 2007)



Fonte: European Restructuring Monitor <http://www.carefoot.com/eu-restm2007/>

El caso de España no difiere mucho (véanse tabla 2 y gráfico 2). Las reestructuraciones internas, las quiebras y cierres de empresas contribuyen en un 90% a las reducciones de empleos (gracias a operaciones de reestructuración), mientras que tan solo el 4,7% de dichas reducciones es atribuible a las deslocalizaciones. La principal diferencia con la media europea estaba en que, en el apartado de creación de empleos, las reestructuraciones representaban un 25% de los puestos de trabajo creados, contra 3,9% a escala europea (véanse también los datos del anexo).

Tabla 2

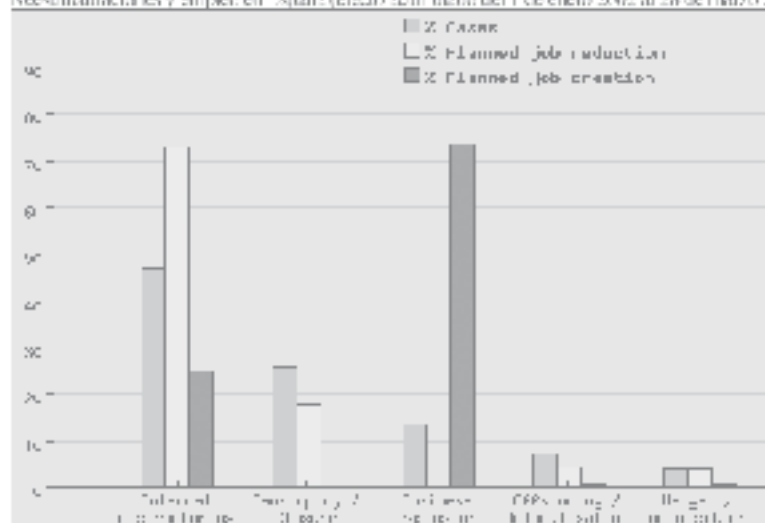
Reestructuraciones y empleo en España (efecto acumulado del 1 de enero 2002 al 28 de marzo 2007)

ESPAÑA	Supresiones de empleos previstas	% de las supresiones de empleos previstas	Creaciones de empleos previstas	% de las creaciones de empleos previstas	Casos	% de casos
Reestructuraciones internas	63292	72,9	3075	25,0	93	47,0
Quiebras y cierres	10252	17,7	0	0,0	51	25,8
Cierre de la actividad	0	0,0	14918	72,6	27	13,6
Deslocalizaciones	3818	4,9	140	0,7	4	2,0
Fusiones y adquisición	3657	3,9	150	0,7	8	4,0
Relocalizaciones internas	1065	1,2	0	0,0	4	2,0
Subcontratación	150	0,2	0	0,0	1	0,5
Otros	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Total	92335	100,0	20513	100,0	198	100,0

Fuente: European Business Survey Monitor [http://www.eurostat.ec.europa.eu/est/est\\_ga.nsf](http://www.eurostat.ec.europa.eu/est/est_ga.nsf)

Gráfico 2

Reestructuraciones y empleo en España (efecto acumulado del 1 de enero 2002 al 28 de marzo 2007)

Fuente: European Business Survey Monitor [http://www.eurostat.ec.europa.eu/est/est\\_ga.nsf](http://www.eurostat.ec.europa.eu/est/est_ga.nsf)

## 2. Deslocalizaciones y globalización

Las deslocalizaciones solo constituyen una de las formas posibles de globalización de la producción. La tabla 3 (a continuación) describe los distintos casos de flujos posibles de actividades en el extranjero según se refieren a la subcontratación o a la producción por parte de filiales ubicadas en otros países. Las situaciones A y B están directamente relacionadas con la deslocalización. Las situaciones C y F corresponden a una deslocalización indirecta o a una "re-localización", es decir a una puesta en marcha o a una ampliación en el extranjero de actividades que no están destinadas al mercado local pero fabrican productos implantados en Francia.

Tabla 3. Actividades en el extranjero

Importaciones de bienes y servicios		Inversión directa en el extranjero
A	B	C
Importaciones de bienes y servicios de valor añadido extranjeros tras la supresión de actividad	Importaciones de bienes y servicios de valor añadido tras la supresión de actividad	Exportaciones directas de las filiales del extranjero hacia los mismos mercados de exportación
D	E	F
Importaciones de bienes y servicios de subcontratación extranjeros sin supresión de actividad	Importaciones de bienes y servicios de las filiales extranjeras sin supresión de actividad	Exportaciones de las filiales del extranjero hacia otros mercados de exportación
G		
Interrupciones de producción por motivos distintos de las deslocalizaciones		

Fuente: OCDE (2007)

## 3. Impacto de las deslocalizaciones en sentido estricto sobre el empleo

Tal y como lo muestra la reciente síntesis de la OCDE (2007), disponemos de pocas estadísticas sistemáticas. En su mayor parte, estas estadísticas confirman el impacto relativamente limitado de las deslocalizaciones en sentido estricto, definidas como la supresión de una actividad existente y su traslado a otro país. Así, el informe del senador Grignon (2004), que se basa en evaluaciones realizadas en 2002 por las misiones económicas de la Dirección de Relaciones Económicas Exteriores del Ministerio de Economía (DRE) e y los países de Europa central y oriental, muestra que de las operaciones francesas de inversión censadas, aproximadamente un 10% sería asimilable a deslocalizaciones.

El informe Fontagné y Lorent (2005) ha proporcionado un primer enfoque de conjunto. Dicho informe también llega a la conclusión de que la competencia del Sur tiene un efecto limitado: puede ser aumentado en un máximo del 10% en el período 1970-2002. Se observa no obstante una aceleración del fenómeno desde el final de los ochenta, anunciadora de un impacto más importante a futuro<sup>1</sup>.

Recientemente, la prensa ha da cuenta de varios informes que no han sido divulgados entre el público. El primer estudio ha sido realizado por la consultora Altielia para el Ministro de Empleo, Cohesión social y Vivienda, Jean-Louis Borloo. Apoyándose en una encuesta realizada entre empresas que han llevado a cabo deslocalizaciones, este estudio subraya el carácter masivo de los traslados de actividad hacia Europa del Este y los países emergentes. Muestra que las deslocalizaciones están motivadas por diversos factores, cuya conjunción constituye un elemento "desencadenante decisivo" de la decisión de espatriar la actividad. Entre los factores principales van:

- la proximidad de los mercados en expansión,
- el diferencial de los costes laborales que "suera con mucho las diferencias de productividad en particular en los países emergentes como China o Europa central y oriental",
- el coste y la disponibilidad de materias primas,
- la presencia de un tejido productivo local atractivo,
- y un elemento más subjetivo relacionado con "la imagen negativa de Francia".

Otro estudio, encargado por la Comisión de Finanzas del Senado a la consultora KPMG, adopta un enfoque más prospectivo. Desde la deslocalización de 507.000 empleos entre 2006 y 2010, es decir un 22% de la creación neta de empleos asalariados en los últimos cinco años. No obstante, se trata de, en el 80% de los casos, de "no-localizaciones" e dicho de otro modo, de creaciones de actividades nuevas en otros países (principalmente europeos), más bien que de deslocalizaciones en sentido estricto, que afectarían a actividades existentes.

Un tercer informe, elaborado por la Inspección General de Asuntos Sociales (IGAS) a petición del Ministerio de Trabajo tampoco ha sido divulgado. Se centra en las prácticas de puesta en competencia de los asalariados entre sí por parte de las empresas, a través de la "deslocalización interna" que consiste en traer a Francia a trabajadores procedentes de un país en el que los costes laborales son especialmente bajos para sustituir a la mano de obra local. El informe señala que este método ya viene siendo utilizado en los sectores de la construcción y obras públicas, y también por France Télécom, y concluye afirmando que "la cuestión fundamental sigue siendo la de la eficacia del control y de los altos costes de trabajo (legal, de *allongement social* y fiscal, de disminución de la competencia)".

Para el estudio más detallado es el realizado recientemente en el Insee (Instituto Nacional de estadísticas y estudios económicos) por Achen y Sibard (2005). Aplica una metodología precisa cuyo objetivo es realizar una evaluación exhaustiva del impacto de las deslocalizaciones. El método se basa en la observación e incluso parte de una disminución de los asalariados en Francia y de un aumento de las importaciones por el grupo del mismo tipo de bienes que anteriormente se producían en Francia. Los autores precisan que la cuantificación propuesta es tan solo una estimación, pero ha sido efectuada con suficiente minuciosidad para que sus resultados puedan considerarse como la evaluación más sistemática de la que disponemos.

Tabla 4  
Empleos deslocalizados en Francia (1995-2001) por países de destino

Países con bajos costes salariales	%	Países desarrollados	%
China	30	España	15
Brazil	8	India	15
Marruecos	8	Alemania	11
Túnez	8	Estados Unidos	13
Rep. Corea	6	Bélgica	10
India	5	Reino Unido	8
Polonia	5	Países Bajos	7
Vietnam	4	Suiza	4
Rumanía	4	Portugal	2
Bulgaria	3	Irlanda	2
Indonesia	2	Suecia	2
Turquía	2	Finlandia	1
Venezuela	2	Japón	1
Malasia	1		
Madagascar	1		
Guinea	1		
Paraguay	1		
Hungría	1		
Rusia	1		

fuente: Achen y Sibard (2005)

El resultado más relevante es la escasa amplitud del proceso: en el periodo 1995-2001, se habrán deslocalizado 3.500 empleos industriales cada año, es decir un 0,28% del empleo industrial, o un 12% de las reducciones anuales de puestos de trabajo. Los países con bajos costes salariales solo representan la mitad escasa (47%) de los destinos de deslocalización. China es el más importante, muy por delante de Europa del Este, África del Norte (Marruecos y Túnez), Suramérica (principalmente Brasil) e los demás países asiáticos. La gran mitad de las deslocalizaciones, algo más cuantiosa (58%), se produce hacia países desarrollados, en particular los países industrializados con Francia, y más EU-10, (ver tabla 4). Las deslocalizaciones hacia países industrializados se inscriben dentro de un proceso más amplio de reestructuración de los grandes grupos multinacionales. Estos proceden más bien mediante filialización, mientras que las empresas que deslocalizan hacia los países con bajos costes salariales lo hacen más bien recurriendo a la subcontratación.

Las deslocalizaciones afectan preferentemente a todos los sectores industriales, con una amplitud variable. Las deslocalizaciones hacia los países con bajos costes salariales se concentran más bien en los sectores de la confección y el textil, en la electrónica y equipamientos domésticos. En cuanto a las deslocalizaciones hacia los países desarrollados, afectan sobre todo a sectores muy concentrados, como el automóvil, la aeronáutica, la industria farmacéutica o la electrónica. Por último, las deslocalizaciones han sido más numerosas en los sectores con bajo valor añadido, y a partir más por término medio a los asalariados no cualificados que a los cualificados, si bien ninguna categoría de cualificación se ha quedado inmune.

Tabla 5  
Empleos deslocalizados en Francia (1995-2001) por sectores

Sectores <sup>1</sup>	Empleo Sectorial	Empleos de deslocalización Sobre el empleo de 1994		Principales destinos
		Países desarrollados	Países con bajos costes salariales	
Confección textil	-7,3	3,1	0,2	Marruecos, Túnez, Vietnam, China
Textil	-1,2	2,1	0,1	Rumanía, China, India, México
Equipamientos electrónicos y electrodomésticos	-1,0	2,1	0,1	China, República Checa, EU-10
Alimentación, perfumaría y producción de limpieza	-0,9	2,1	0,1	Suecia, EU-10, Alemania, Irlanda
Productos químicos	-0,8	2,1	0,1	India, Vietnam, Japón
Edición, imprenta, reproducción	-0,8	2,1	0,1	India
Medicina y papel	-0,7	2,1	0,1	Indonesia, Brasil, Vietnam
Equipamientos para el hogar	-0,4	2,1	0,2	China, Polonia
Comercio minorista, alimentación y farmacéutico	-0,3	2,1	0,1	EU-10, Alemania
Automóvil	-0,2	2,2	0,1	España
Equipamientos mecánicos	-0,2	2,1	0,1	India, Turquía, Reino Unido, China
Metalurgia y transformación de metales	-0,2	2,1	0,1	Bélgica, Brasil
Química orgánica, plásticos	-0,2	2,1	0,1	India, Filipinas, Países Bajos
Industria aeronáutica y de instrumentación	-0,2	2,2	0,1	Alemania, Países Bajos, España
Componentes eléctricos y electrónicos	-0,2	2,4	0,1	India, España, China, Marruecos
OTRA	-0,1	2,2	0,2	

Fuente: Auteurs et albid, (2005)

La conclusión general es que las deslocalizaciones en sentido estricto tienen un impacto menor sobre los movimientos del comercio. Confirma los datos procedentes de *European Commission, Métricas* a nivel global. Pero la amplitud de este impacto puede tener un mayor peso en determinados sectores y determinados países (tabla 5).

Si bien los estudios disponibles aportan elementos de información, no permiten responder a la preocupación que las deslocalizaciones suscitan. Estas tienden a extenderse a nuevos sectores y a acelerarse: el hecho de saber que su impacto ha sido hasta ahora relativamente marginal, a pesar de la espectacularidad de algunos

<sup>1</sup> Nota del Traductor: traducción literal de las actividades organizadas por sectores de acuerdo con la clasificación francesa de actividades económicas.

oparazioekin ezinbestekoa, azaldu duen azken de su potencial a futuro. La brecha entre las evaluaciones y las percepciones sociales del proceso queda por lo tanto lejos de cerrarse, tanto más cuanto la dimensión europea, y en particular la “Directiva Bolkestein” sobre los servicios ha estado aumentando dicha brecha. Por último, no se dispone de ningún estudio que ofrezca un balance general de la globalización y en el que se tomara en cuenta, en ambos sentidos, el impacto que sobre el empleo tienen los intercambios comerciales y los movimientos de mano de obra entre Francia y el resto del mundo.

Taula 5

Cantidad de deslocalizaciones y las supresiones de empleo

Por sector	%	Por país	%
Servicios de consultoría empresarial	25,5	Portugal	54,7
Textil y cuero	6,9	Austria	29,6
Químicos	6,4	Francia	28,8
Eléctrico	6,2	Eslovaquia	25,2
Metal y maquinaria	6,1	Eslovenia	24,0
Construcción y maquinas	6,0	Irlanda	23,6
Tecnología de la información	3,6	Finlandia	15,9
Vidrio y cemento	3,1	Italia	15,7
Madera	2,9	Bélgica	10,9
Energía	0,8	Alemania	7,2
Papel y papel	0,9	Hungría	5,7
Alimentos, bebidas y tabaco	0,8	Suecia	5,4
Servicios financieros	0,9	Francia	4,6
Edición y medios de comunicación	2,7	RU	3,4
Correos y telecomunicaciones	2,0	Escoia	2,3
Comercio	1,5	Polonia	2,2
Transporte y almacenamiento	0	República Checa	0,9
Sector público	0	Países Bajos	0,7
Artes escénicas	0	Chipre	0
Mantenimiento y limpieza	0	Letonia	0
Hostelería, restauración y catering	0	Lituania	0
Sanidad y trabajo social	0	Lituania	0
Peluquería y belleza	0	Malta	0
Industrias extractivas	0		
Educación	0		
Agricultura y pesca	0		

Fuente: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2006)

#### 4. Deslocalización, globalización y Europa

Una de las principales conclusiones del estudio de la deslocalización estriba en demostrar lo que puede ser impactado a las deslocalizaciones en sentido estricto y a la globalización en el sentido amplio. Esta última significa esencialmente producir a escala mundial haciendo competir directamente entre sí a los asalariados de todo el planeta. El resultado actual tiene de las experiencias los siguientes rasgos de internacionalización en tres puntos fundamentales:

- los espirales han adquirido la posibilidad de estructurarse y de desplazarse a escala mundial, desde un punto de vista reglamentario y tecnológico;
- la desaparición de hecho del “bloque socialista” ha provocado un crecimiento brutal del colectivo mundial de asalariados disponibles;
- este punto de vista combina cada vez más la ventaja de bajos niveles salariales con un grado de cualificación compatible con los métodos modernos de producción.



Asimismo por lo tanto a la existencia (rendimiento) de un mercado mundial que pesa sobre los niveles salariales y de protección social de los asalariados de los países avanzados. Esta situación nueva ha llevado al premio Nóbel Samuelson (2004) a cuestionar en el plano teórico las ventajas de la globalización. La ley de las ventajas comparativas es una ficción, y los países emergentes, dotados de salarios bajos y costos de acceso a rendimientos productivos medios, podrían potencialmente hacerse con cuotas completas de la producción mundial. Tal es la amenaza que parece planear sobre los asalariados más avanzados, y esta debere ocupar un espacio importante en Estados Unidos donde el déficit con respecto a China parece crecer (más oiblemente). Es el debate ya por lo tanto mucho más allá que el de la deslocalización propiamente dicha y plantea al interrogante de una eventual migración de los productores del Norte. Esta es en cualquier caso la opción pesimista que debe por lo tanto ser evitada (véase Alan Blinder, después de la GII (2006,2007).

Podemos entonces plantear varias cuestiones. El primer es el de una alineación hacia abajo de la que ha resultado una evolución sistemática al Presidente del Instituto alemán IFO Hans-Werner Sinn (2004). Posiblemente más de la clase que por lo tanto comprende la dificultad de la globalización ante todo por los "los diferentes en los precios son por lo tanto la fuente de las ganancias potenciales del intercambio pero, por otra parte, reducidos en los ganancias. Los precios deben converger. La convergencia de los precios debe ser considerada como la medida de las ganancias del intercambio, o de las ganancias en bienestar que resultan de la integración de la división internacional del trabajo". Sin embargo, dicha convergencia no puede alcanzarse a corto plazo, habida cuenta de los crecimientos diferenciales de los costos salariales. Sinn desea también acelerar esta convergencia de manera simétrica: "Para realizar las ganancias del comercio con China y Polonia, es necesario reducir la diferencia salarial entre estos países y Alemania. En la actualidad, el costo salarial por hora en Polonia representa una séptima parte, y el que corresponde a China una vigésimo quinta parte del nivel de Alemania occidental. Estas diferencias no pueden durar. Debemos aceptar que los salarios chinos alcancen el nuestro y que nuestros salarios se aproximen hacia los de China (...). Si tratamos de impedir la equiparación del precio de los factores, o dicho de otro modo, si defendemos nuestros salarios, entonces una parte demasiado importante de la producción será deslocalizada hacia los países con bajos costos salariales".

Los asalariados serán entonces los perdedores, incluso según Sinn, una parte de los más cualificados. Los ganadores serán "los propietarios de las empresas y del capital". Podríamos entonces plantear una redistribución de los ingresos, pero, y éste es el "segundo dilema de la globalización", el Estado "no puede actuar". Frente a este callejón sin salida, Sinn propone una salida bastante asombrosa pidiendo a los asalariados que almen con el fin de "inducir al factor de producción situado de la globalización", a saber el capital. Incluso les reprocha no haberlo hecho antes: "Si los trabajadores alemanes hubieran empezado hace 25 años a acumular la verdadera riqueza, estarían ahora en el campo de los vencedores del proceso histórico que llamamos globalización. Están a tiempo de recuperar el tiempo perdido".

En este sentido, no le falta razón a Sinn: el requerir un crecimiento mundial pasa por una reducción de los diferenciales de costos salariales. Pero la condición esencial es la del ajuste institucional, a nivel mundial pero también a nivel europeo y se pueden plantear estas estrategias.

## ¿Qué estrategias frente a la deslocalización?

Retomamos aquí en parte la tipología propuesta por Catherine Mathieu y Henri Stedjevik (2005) que distinguen los Estados, o institucionales y los armados. Los Estados armados, de una forma más o menos alemana, le légitima de Sinn que aquí puede decir que las salidas deben ser ajustadas a la vida. Este posicionamiento conduce a una objeción evidente: "¿Cómo justificar las reducciones de salario y de protección social con una globalización su suastamente beneficiosa para todos?".

Esta orientación liberal también puede combinarse con las soluciones que Mathieu y Stedjevik califican como "realistas", y que consisten en favorecer mediante ayudas el empleo de los trabajadores más cualificados. Puede incluirse en subvenciones a los sectores y empresas con dificultades, o a las regiones y empresas de empleo especialmente afectados. En Francia, las propuestas de 2005 prescriben ayudas para las empresas que reemplazaran en Francia actividades llevadas a cabo fuera de la Unión Europea y para las empresas establecidas en áreas expuestas a la deslocalización. Otra vía consiste en dissociar el costo del trabajo no cualificado de las empresas de los asalariados, más cualificados, por ejemplo mediante reducciones en los

orientaciones sociales sobre los salarios bajen a través de la "prima para el empleo" que complementa los ingresos disponibles de los trabajadores con salarios próximos al salario mínimo. Por último, se trata de desarrollar el empleo en los servicios no deslocalizables, en particular en los servicios a particulares, basas orientaciones suponen un dualismo social acentuado. Se trata en efecto de desconectar la evolución de los salarios de los no cualificados y de los cualificados y de aumentar las desigualdades para crear empleos de servicios poco remunerados.

Para los innovadores, Francia y Europa deben acceder a una mayor especialización no sólo a los sectores de alta tecnología que mejores resultados obtienen y / o con mayor valor añadido. Esta vía permitiría aumentar una competitividad basada en otros factores que los costes salariales y compensar los pérdidas de empleos de los sectores de bajos costes laborales. Recordemos aquí la estrategia de Finland que tiene como objetivo hacer de la economía europea "la economía del conocimiento más competitiva y más dinámica del mundo". Se debe asignar recursos nuevos a la investigación y el desarrollo (I+D+i), a la educación y a la formación, orientados que la movilidad, la innovación y la toma de riesgos deben ser fomentados mediante nuevas estructuras. Esta estrategia plantea sin embargo ciertas preguntas. La primera consiste en saber si la creación de empleo en los sectores dinámicos es susceptible de compensar el abandono de las industrias más tradicionales. La segunda está relacionada con los objetivos contradictorios de las reformas realmente existentes. En el terreno de la gestión empresarial, la vitalidad de hecho otorgada a la línea de creación de capitales en función de la máxima rentabilidad financiera está en oposición con un esfuerzo suplementario en términos de investigación y de formación. En cuanto a los mercados de trabajo, la flexibilización favorece la creación de puestos de trabajo en el sector servicios, precarios y menos cualificados, creación que entra en contradicción con el objetivo de una competitividad basada en una mano de obra altamente cualificada.

Por último se plantea la cuestión del grado de "autocontención" del crecimiento. En varios países europeos, la inversión doméstica registra un ensayo dinamismo, mientras que las inversiones en el extranjero crecen rápidamente. Esta tendencia es clara en el caso de Francia. La volvemos a encontrar en el caso de Alemania donde la conciliación de los salarios ocurre un causal escarceamiento del mercado interior, de tal manera que únicamente las exportaciones tiran del crecimiento.

### La evolución proteccionista

Ante estas interrogantes se desarrolla una corriente que alarga por un "neo-mercantilismo europeo", expresión empleada en el informe Grigore (2004). El ex Primer Ministro francés Dominique de Villepin le da dinámico el tema del "industrialismo europeo". Este enfoque se continúa con la creación de un "Ministerio de la Industria" que tiene a resaltar a nivel de política industrial. En Francia y como consecuencia del informe Beffa (2005), se creó una agencia nacional de investigación (*Agence Nationale de la Recherche - ANR*) encargada de financiar proyectos de investigación científicos y técnicos. Al mismo tiempo se reservaron los "puestos de competitividad" que agrupan a ciertos de investigación pública o privados así como a pequeñas y grandes empresas, para invertir en la producción de bienes de alta tecnología. Todas estas entidades se beneficiaban de ayudas públicas. Encontramos a nivel europeo una relativización similar de las ventajas de la competitividad y un inicio de inflexión de la Dirección de la Competencia en su oposición sistemática a las alianzas y fusiones entre grandes empresas europeas.

Esta orientación "neo-mercantilista" se materializa a través de un incremento del IVA que se produce en Alemania (13 puntos) y se encuentra actualmente en fase de debate por parte del gobierno francés quien por cierto la presenta su proyecto de "IVA social" como una "tasa anti-deslocalización". Se trataría de sustituir parte de las cotizaciones sociales de las empresas por puntos de IVA. Una medida de este tipo tendría el atractivo de aliviar a los costes laborales ya que parte de los prestaciones sociales sería entonces financiada por los consumidores, y de restablecer la competitividad puesto que las exportaciones estarían exentas de IVA cuando este sí alcanza a las importaciones. Para estas ventajas solo serían aparentes. La medida podría resultar "inflacionista", las empresas la aprovecharían para aumentar sus márgenes, y las ganancias en competitividad sólo serían transitorias y totalmente desproporcionadas con el diferencial de los salarios existentes con los países emergentes. Además, una medida de este tipo, equivalente a una devaluación, resultaría anti-competitiva a nivel europeo y podría desencadenar un efecto de deslocalización competitiva perjudicial para el crecimiento y el empleo en Europa. En cualquier caso, vemos que la pregunta clave que se plantea aquí está relacionada con el concepto de la construcción europea frente a la globalización.

### ¿Qué estrategia europea?

El modo de construcción europea se encuentra en una posición inestable con respecto a la globalización, de tal manera que uno no sabe muy bien si la Unión Europea es un muro de contención o una escala de la globalización. Históricamente en efecto, hay que constatar un raro sesgo de la unificación europea con respecto al grado de internacionalización de los capitales europeos. En efecto se dice la formación del mercado único se emprendió en un momento en el que el mercado mundial ya constituía el horizonte de los grandes grupos europeos. A partir de allí, el mercado único se convirtió en el campo de las reestructuraciones, sin que jamás se haya dado prioridad a la dimensión europea. Al no afirmarse ninguna preferencia comunicaría a favor de "campeones" europeos, las alianzas se han tejido en su mayoría con los otros dos polos de lo que se daba en llamar la "Trinidad": Estados Unidos y Japón. La ausencia de una política industrial, comercial e de cambio, la prioridad otorgada a una competencia "libre y sin fallos" ha impedido la clasificación de "capitel europeo" frente a los capitalistas de Estados Unidos e Japón, fuertemente apoyados en su Estado.

El Secretario General de la Confederación Europea de Sindicatos, John Morris, ha hecho un balance muy negativo de la actuación de los gobiernos europeos que "deja hacer a quien quiere a actuar. Traducen una opción implícitamente otorgada entre los élites. Estas alianzas creen que Europa solo puede competir con Estados Unidos, China o la India, liquidando el Estado-providencia a precio de saldo, reduciendo los servicios públicos y crechando la capacidad de los sindicatos de gestionar los cambios (...) El haam de las desigualdades, la velocidad de este proceso, constituyen una amenaza terrible para la Europa social. Y la agresividad de las estrategias de las *big five* (fondos de inversión) alentadas por la bolsa tratan finalmente es potencialmente una amenaza letal para la Europa social"

Cómo es que las reestructuraciones y las deslocalizaciones se están convirtiendo en una preocupación creciente a escala comunitaria. Al lado de los Fondos Estructurales y de la Estrategia Europea para el Crecimiento y el Empleo, la UE se ha implementado un *Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización* para financiar la reconversión de los trabajadores "para los que existe un riesgo elevado en el aspecto de la globalización". Para el alcance de este Fondo sigue siendo simbólico, ya que solo será dotado con 500 millones de euros al año. Cuidar por la forma de tener que "la creación de este fondo específico parece fundamental para crear cualquier riesgo de empobrecimiento duradero de las personas" (Europa.eu 2007).

Una reciente comunicación de la Comisión Europea (2005) "les sita en la aplicación estricta de las reglas de la competencia, incluido el control de las ayudas estatales y de las concentraciones de empresas". Pero añade sin embargo adaptaciones de dichos principios al exponer:

- un refuerzo de la política de control de las ayudas estatales, tomando a los Estados miembros a que concedan ayudas a los sectores que más contribuyen al crecimiento y el empleo,
- un nuevo Reglamento de concentraciones de empresas para facilitar las reestructuraciones industriales".

Por último y sobre todo, la política comunicada anuncia no resuelve las contradicciones de la construcción europea. Tal y como lo señala la Confederación Europea de Sindicatos (OES, 2005), "existe a esta contradicción entre los planteamientos anunciados: por un lado, el de un mayor protagonismo de la Unión Europea y, por otro, el acento puesto en la responsabilidad nacional."

### La cuestión de los nuevos Estados miembros

Las deslocalizaciones hacia los nuevos Estados miembros y en particular los PECO (Países de Europa central y oriental) representa la principal forma de reestructuración. Lo mismo ocurre con la inversión directa en el extranjero (IDE). La mayor parte de los movimientos de capitales en Europa se produce entre países desarrollados (tabla 6). Ciertamente que el paso de los PECO prácticamente se realizó entre 1993 y 2005 y esta tendencia deberá prolongarse. Pero este fenómeno no deja de ser normal desde el momento en que estos países se integran en el espacio europeo.

Tabla 6  
Cuentas del mercado europeo de la IDEF entrante y saliente

	Stock IDEF entrante			Stock IDEF saliente		
	1993	1999	2003	1993	1999	2003
EEBIS	97,5	95,5	94,8	99,8	99,8	99,7
EECO10	2,7	4,2	5,2	0,2	0,2	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Arretxe y Arretxe (2005).

En cambio, la relación de nuevos Estados e Igo nivel salarial es muy inferior a la media o representa un problema específico en lo que respecta a los modificados de la construcción europea. ¿Qué puede ocurrir dentro de un conjunto en el que existieran países con niveles de productividad y de salarios muy altos? Hay dos formas de enfrentar esta pregunta alivia del debate sobre la Comisión. La primera es en relación a la armonización. El escenario de la armonización se basa en el aumento y posterior equiparación de la productividad de los países en los que es inferior, con un efecto de arrastre sobre los salarios. Las dos armonizaciones (el número) y se produce una convergencia hacia arriba. En lugar de convergirse en las ramas en las que el argumento de los costes salariales es preponderante, los países afectados "siguen las ramificaciones" y las especializaciones tienden también a converger.

Pero este proceso no es automático: sólo se desencadena si se cumplen determinadas condiciones. Es necesario que los países causen una libertad de progresión más rápida de las precios que acompaña el aumento de productividad, y que se beneficien de remuneraciones que ayuden a la convergencia. Es necesario luego que se asista con una norma de progreso salarial en función de la productividad, la cual suele ser sinónimo de conflictos sociales. Estos hechos estilizados pueden ser ilustrados con la entrada en Europa de los países mediterráneos (España, Portugal, Grecia).

La lógica neoliberal que subyace en la construcción europea privilegia por su parte la puesta en competencia. En 2005, la Comisión europea Daniela Huber escribió explícitamente la necesidad de "facilitar las condiciones dentro de Europa" ya que "prevenir las deslocalizaciones, reducirlos mediante reglas artificiales, la en contra de la competitividad de las empresas". Esta es la lógica que lleva a cerrar el grifo de las transferencias limitando el presupuesto europeo y prohibiendo la creación de nuevas recursos o recurrir a préstamos. Al dar prioridad absoluta a la estabilidad de los precios, reduce en la misma medida las posibilidades de ajuste. Los nuevos Estados miembro van de hecho como se les aplican los furiosos criterios de Maastricht, incluso si sus monedas no han entrado en el euro. Por último y sobre todo, la opción liberal se opone a cualquier norma en materia salarial existentes que, por el contrario, la libertad absoluta de los movimientos de capitales ejercer una fuerte presión a la baja.

Los efectos de este segundo escenario van por lo tanto en dirección contraria a la de la armonización: la redistribución de las ganancias de productividad a los asalariados quedaría bloqueada por la presión competitiva, y se reproduciría la especialización regresiva. Es fundamental comprender que una configuración de este tipo es desfavorable para el conjunto de los asalariados, independientemente de la "estructuración" del país en el que trabajar, ya que su puesta en competencia generalizada bloquea la progresión de los salarios tanto en los países ricos como en los países pobres. Se acentúan las desigualdades salariales y la condición salarial queda aún más deteriorada como consecuencia de las "reformas" de los sistemas de protección social, que también se ven sometidos a la competencia. El reparto desigual de la riqueza produce contribuye a arrastrar el crecimiento y el empleo hacia abajo, mientras que la acumulación de capital es inevitablemente despliega hacia el resto del mundo.

Además, el proceso de aumento y equiparación gradual parece estar hoy en día en marcha. (Hübner, 2006). Sin embargo esta evolución favorable debería ser reforzada fijando normas salariales y nivel europeo. Hace algunos años, sindicatos de Alemania, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo, reunidos dentro del "grupo de Doornik", trabajaron sobre una idea simple: los salarios deben progresar en función del PIB. Esta regla debería complementarse con una norma de reparto que sería por ejemplo: ningún salario inferior a la mitad del salario promedio (Schulden et al 2005). En la armonización europea pasa de ahora en adelante por la instauración de tales criterios sociales de convergencia.

### Conclusiones y propuestas

La verdadera solución de las desigualdades en realidad se encuentra en los países en desarrollo. Una evolución normal consistiría en una progresión de los niveles salariales en esos países que les condujera a alcanzar los países desarrollados y a un "acercamiento" de su economía al mercado interior. Afortunadamente, este proceso parece estar en marcha en los países nuevos miembros de la Unión Europea a pesar de los obstáculos que surgen en una política europea incoherente. Pero en el caso de países como China o la India, este proceso puede llevar mucho tiempo, en parte, tal debido a las reservas de mano de obra de las que parecen disponer estos dos países.

Por lo que respecta al Euro (simboliza) al proceso de deslocalización está en expansión y parece ir aumentando potencialmente a todas las escalas. Es utilizado como medio de chantaje para ejercer presión sobre los salarios en los países desarrollados. La CES (2005) menciona así las "amenazas de deslocalización" como instrumento para obtener concesiones por parte de los trabajadores y de sus representantes". El riesgo de un escenario de dumping social, salarial, y fiscal, constituye por lo tanto hoy en día un riesgo de primera magnitud.

La respuesta inmediata pasa por una estrategia europea que difiere bastante de las orientaciones actuales y se apoyaría en seis palancas cuyo propio enunciado permite medir el camino que queda por recorrer:

1. una política industrial europea activa;
2. acuerdos de cooperación con los países del Sur;
3. una política de cambio activa;
4. un sistema de ayudas y fondos de armonización dentro de la Unión Europea;
5. la armonización fiscal y social a escala europea;
6. la afirmación clara del principio del país de destino.

## Referencias

- Andriell M. y Andriell W. (2005). "La conciliación post-Hinestrosa: diálogos étnicos entre las nuevas etnias y las etnias más antiguas de Euzkadi", *Sociedad y Desarrollo* n°58(4).
- Arbet A. y Sillat P. (2005). *Développement et réforme de l'économie dans l'industrie française*. Documents de l'Observatoire n°2005/05, "Sinau et les Trucos et Syndicats Français", Insee, [http://www.insee.fr/fr/base/france\\_04/metro/metrodes/observatoire/docs/observ/2005-05.pdf](http://www.insee.fr/fr/base/france_04/metro/metrodes/observatoire/docs/observ/2005-05.pdf)
- Bell J.L. (2005). *Pour une nouvelle politique industrielle*, La Documentation Française, <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports/publi/05/0504/index.cfm>.
- Bourgois F. (2005). "Le pain, sur les délocalisations". In Fontagné L. y Lorenzi J.H. (2005).
- Blinder A.S. (2006). "Offshoring: The Next Industrial Revolution?", *Foreign Affairs*, Maastricht. <http://www.csis.org/analysis/blinder.pdf>
- Blinder A.S. (2007). "From Trade's Great, but Offshoring Built-a-Via? The Washington Post, 6 de mayo, <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/05/04/AR2007050400228521010404>
- Cebé (2005). *Reconstrucción - Comentarios de la CEBE*, <http://www.cebe.com/C133/>
- Comité de Europa (2005). *Productivitat i treball: els reptes d'augmentar les productivitats per aconseguir el creixement, el paper de l'Unió Europea*, Comunicació, 31 de març de 2005, <http://www.comite-de-europa.eu/pdf/05033131.pdf>
- De Gripe L. (2005). "Repères quantitatifs sur les délocalisations industrielles à partir des relations Commerce avec les pays émergents et à las Asie", In Fontagné L. y Lorenzi J.H. (2005)
- European (2007). *Sveikā Eiropa, de Adaptación a la Globalización*, <http://www.eurostat.ec.europa.eu/ViewMain.aspx?lang=en&table=13155.htm>
- European Report on the implementation of the long-term working Conditions Directive (2006). *Monitoring and employment in the EU: Conclusions, recommendations and evidence*, <http://www.empanel.com/wp-content/uploads/inf/0618.htm>
- Fontagné L. y Lorenzi J.H. (2005). *Délocalisation, délocalisations*, Insee du Conseil d'Analyse Economique, la Documentation Française. <http://www.cae.com.fr/rapports/05.htm>
- Galgani D., Keune M. y West A. (2005). *Les défis de la mondialisation pour les gouvernements*, Document de l'observatoire FUTU-OEPIS sur la Mondialisation et l'Europe de la Confédération Européenne des Sindicatos, juli.
- Grignon P. (2004). *Rapport du Sénat sur la globalisation industrielle de main-d'œuvre*, [http://www.senat.fr/rap/04\\_01/04\\_01\\_00771.pdf](http://www.senat.fr/rap/04_01/04_01_00771.pdf)
- Hilmer D. (2005). "Nous devons basculer les délocalisations", *Le Monde*, 8 de février de 2005, <http://www.mondial.free.fr/lemonde05.pdf>
- Junyer (2006). "Las cadenas mundiales de Europa", *Comercio Internacional de España* n°103, noviembre, <http://www.comercio-internacional.com>
- LeBoucq J. (2004). *Les délocalisations d'activités industrielles dans le monde et en France: Analyses Economiques*, n°55, Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie, november, <http://www20.inta.economie.gouv.fr/indus/documents/Presions/04lebcj05040505.pdf>
- Martini C. y Santoni di P. (2005). "Mises italiane al campo in Francia, que fare?", *La Festa* de 2005/05 n°204, <http://www.enline.com/esp/0505204.pdf>
- Mérel J. (2006). "Où est venant le NINE siècle, avam l'Etat providence?", *L'Observateur*, 5 de octubre, <http://www.merel.free.fr/mr060506.pdf>
- OCDE (2007). *Les délocalisations et l'emploi*, Paris.
- OCDE (2005). *International: délocalisations et commerce international*, sous la direction de J.L. Guillard, numero especial de la *Revue de l'OCDE*, n°94, julio.
- Serracchiani P. A. (2004). "Wage Returns and Mill Ruben and Confirmed Arguments of Mainstream Systemists Supporting Globalization", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, n°3, Summer, <http://www.wmi.it/dl/doc/tylnew/dlwp.php?id=39>
- Schultz T. et al (2005). *Wages pour une politique européenne de industries industrielles*, <http://www.merel.free.fr/lebcj0505.pdf>
- Siné (2005). "En Suisse suisse: immigration, quelles conclusions?", In Fontagné L. y Lorenzi J.H. (2005).
- Sinn H-W (2004). "The dilemma of globalization: A German perspective", *Economic and industrial change* n° 103 <http://www.merel.free.fr/Sinnhdh.pdf>



### M. de La Fuente

Por mi parte, querría hacer alguna sugerencia. Por un lado, creo que ya ha sido señalado el diagnóstico general del problema, tanto desde el punto de vista conceptual como también desde el punto de vista cuantitativo, es decir, numérico. Por eso les pediría a los dos ponentes que, más allá de la realidad actual, del impacto de las deslocalizaciones sobre el empleo, que nos hicieran alguna previsión sobre las evoluciones posibles y probables. Por otra parte, creo que interés especial tiene para todos nosotros y nosotras, sobre la actitud de los poderes públicos ante las deslocalizaciones. Es un tema que se ha discutido mucho en este país –en la Comunidad Autónoma del País Vasco, también en Navarra y en otros sitios–, cuando alguna multinacional deslocaliza su producción, y en este caso, esa multinacional, en el pasado, ha tenido un trato fiscal favorable, se ha beneficiado de decisiones de suelo, etc., etc. Entonces, les preguntaría qué piensan, cuál debe ser la actitud de los poderes públicos, si deben tener un papel pasivo –pensar que este tema lo resuelve simplemente la actuación de las fuerzas del mercado– o si deben introducir reformas normativas, las cuales, después de lo que hemos oído esta mañana, no debemos olvidar que, desde luego, están muy determinadas por la política europea de la competencia. De todas formas, ¿consideran que es deseable que haya esas reformas normativas, tanto a escala comunitaria, como estatal, o nacional, y regional? Por otra parte, ¿piensan que debe haber un tratamiento diferenciado en función de que las empresas que se deslocalizan tengan beneficios o no? Porque estamos conociendo deslocalizaciones de empresas que no son con pérdidas, sino que son con beneficio, pero cuya tasa de beneficio consideran que es inferior a la que fijan los mercados financieros: la famosa ROE.

Concretando algo más, ¿piensan que deben establecerse reglas y prácticas que obliguen a la devolución de las subvenciones y beneficios fiscales que se hayan concedido con motivo de las implantaciones o del mantenimiento de la actividad? ¿También sobre las modificaciones urbanísticas consecutivas a dejar libres los terrenos? También aquí ha habido un debate político intenso, cuando alguna multinacional se ha deslocalizado y un aspecto clave en ese juego era el uso de los terrenos que a veces se habían adquirido en condiciones favorables y luego no han tenido recalificaciones para ser calificados como suelo residencial, por lo que en un país en el que la vivienda está a un precio tan alto como el actual, esta decisión puede resultar muy rentable.

Cuando se producen las deslocalizaciones, ¿cuál debe ser el papel desde el punto de vista de los trabajadores y trabajadoras afectados? ¿Qué tipo de alternativas hay que dar a los trabajadores y trabajadoras



afectados, en términos de creación de empleo alternativas? No solamente por el mercado, sino por los poderes públicos, y otros tipos de medidas de acompañamiento social.

Son cuestiones que sugiero que sean comentadas por los dos ponentes.

**B. CORIAT:** No vamos a dejar que siga habiendo el riesgo de ir hacia una forma de dualismo, como has subrayado, pero no se puede negar que existe; aunque lo que yo tengo en la cabeza es que voy a favor de este tipo de estrategia, a la que llamo competitividad-calidad, la cual debe intervenir en todos los niveles de la gama. Voy a explicarme para que se comprenda lo que quiero decir.

El mejor ejemplo posible de esta estrategia para Europa es el siguiente: Swatch. ¿La historia de Swatch? En los años setenta, los fabricantes asiáticos de relojes de gama inferior en Hong Kong y Taiwan destruyeron la industria europea de relojes de gama inferior. Los europeos buscaron un asesor, que fundó Swatch, para encargarle que recomendase qué sería necesario suprimir en Europa y qué se debería conservar, en este caso los productos de gama alta, evidentemente. ¿Qué hizo entonces el asesor? Dijo, escuchad, antes de tomar una decisión definitiva, hagamos un experimento. Fabricó el mismo reloj de gama baja, Swatch, en tres series distintas. En la primera ponía “made in Hong-Kong” y se vendía al precio de 30 dólares; en la segunda, “made in Taiwan, al precio de 40 dólares; y en la tercera, “Swiss made”, a 60 dólares. Los relojes de las tres series se ofrecieron en venta en una cadena de supermercados del nordeste de los Estados Unidos. Luego se puso a esperar a ver qué pasaba. El 78 por ciento de las ventas correspondió a la serie “Swiss made”. A la vista de los resultados, dijo, no hay ningún problema. Como los consumidores del mundo están dispuestos a pagar una cantidad mayor y esa diferencia de precio equivale a la diferencia entre los salarios europeos y los asiáticos porque confían en la imagen de calidad que proporciona la industria europea, haremos relojes de gama baja en Europa. Es un caso, si no único, casi único. Swatch ha hecho retroceder el mercado de los productos asiáticos en Europa y ha ganado el mercado de los fabricantes asiáticos.

Claro que no creo que este caso se pueda generalizar y extender a todos los terrenos. Pero esa es la estrategia de la competitividad-calidad; por tanto, no se trata de los nichos de las tecnologías muy altas, etcétera. Actuando de esta forma se obtienen los buenos resultados y también con las máquinas especializadas de buena calidad, y son productos europeos, del país, etc. Hay muchísimos ejemplos e incluso en la industria textil, lo sabes perfectamente Michel Husson. En Francia, no fue la industria asiática la que provocó los primeros déficits de la industria textil, fue la in-

industria italiana. Algo parecido sucedió con el calzado. ¿Por qué? Pues por el diseño italiano, etcétera. Por eso, lo que quiero decir es que la estrategia de la competitividad-calidad no existe en Francia y en Europa se ha explorado demasiado poco. No he querido hacer más que una precisión.

**J.E. IRANZO:** A mí me gustaría también, precisamente, poner algunos casos que ponen de manifiesto que, claro que Europa tiene posibilidades, pero lo que hay que tener en cuenta es el mundo globalmente, como mercado y como estructura productiva. El sector textil, en Europa, como se está poniendo de manifiesto en una feria, en estos momentos, de tejidos, no tendría futuro. Depende. Depende de si diferenciamos el producto. Tenemos dos empresas españolas –para no ir más lejos– de enorme éxito mundial: Zara y Mango. Pero sobre todo Zara. ¿Por qué ha triunfado? Porque ha tenido la visión competitiva. ¿Cuál es la diferenciación del producto? Que en lugar de sacar dos colecciones al año, saca una cada quince días, a precio barato y fabricando ¿dónde?: en cualquier lugar del mundo. Ha diferenciado el producto. Y a eso es a lo que yo me refería antes.

Y yo les voy a poner un ejemplo muy concreto, porque yo participé en el diseño de la reestructuración de las muñecas Famosa. Recuerden ustedes que España era líder mundial en juguetes y fue perdiendo su ventaja competitiva frente a los países asiáticos. En este momento, el 90 por ciento de los juguetes se fabrican en Asia y el de los electrodomésticos también. En línea blanca, por ejemplo, ya han llegado a sobrepasar ligeramente el 60 por ciento. En la línea marrón también un cincuenta y tantos por ciento. Para los juguetes, ¿qué posibilidades existían? Seguir produciendo esos juguetes tan solo en Ibi (Alicante) o cambiar de estrategia. El producir sólo en Ibi –presionado también por los sindicatos– provocó la quiebra de una empresa tan conocida a nivel mundial como Payá, que fue innovadora en el tren eléctrico.

¿Qué hicimos con Famosa? Para empezar, la demanda de juguetes es estacional: se consume el 80 por ciento en Navidades. Cuando se saca un juguete, no se sabe muy bien a priori si va a triunfar o no, de tal manera que se decidió diseñar cada año una muñeca con cambios, con modificaciones, elaborar la base de la producción en China. No estableciendo una fábrica en China, no, sino contratando durante quince días –ahora durante un mes– plantas de prensado, que normalmente se dedican a componentes del automóvil, y que durante quince días, inicialmente, las contratábamos para hacer distintas partes de la muñeca. Llevar allí un pequeño equipo que organizaba a otro equipo mucho más amplio, para

ensamblarlas y vestir las –y hacerles los trajes– empaquetarlas, inicialmente se las mandaba a España, para comercializarlas y ahora se manda un contenedor a Nueva York, otro a Londres, etc. Pero se comercializan desde España. ¿Pero qué ocurre? Si esa muñeca tiene éxito –como han tenido algunas últimamente–, se agota. En España sucede, por ejemplo, en el puente de la Constitución, que es el que utilizamos todos los padres para comprar los juguetes. La reposición ya no se puede hacer en China, porque se tardan unos cuatro meses. Por tanto, lo que hicimos fue rediseñar, redimensionar la planta española, hacerla más pequeña, pero ágil, de tal manera que, en caso de agotamiento, siempre se puede rediseñar y producir en una semana. ¿Qué ocurrió? Que no se ha destruido empleo. Una parte se ha reconvertido a labores de diseño y comercialización, otra se ha tenido que trasladar a China una parte del año –y están encantados, tienen una serie de incentivos–, y otra sigue en la cadena de producción. Por tanto, yo creo que lo que hay que hacer es tomar esas medidas. Pero hay que adaptarse a las nuevas realidades.

*Sobre los tres modelos citados, pasó lo que Michel Husson llamaba –creo que lo ha llamado– el “modelo cínico”, en el que, además de bajar los salarios tenían que ahorrar. Eso ya sería bastante malo, porque frenaría el consumo; pero, en fin, pasemos sobre eso. Sobre los tres modelos: liberales, innovadores y arcaicos. Creo que estamos de acuerdo en que entre liberales y arcaicos hay comunicación, porque hay contradicciones en cada uno, que son propias al liberalismo. Si había alguien al que se puede tratar de liberal en este momento es Sarkozy y Sarkozy fue quien dijo que se instaurase el IVA social. Así que, entre esos tres modelos, ¿a cuál de los tres modelos se acerca más Sarkozy? y ¿a cuál de los tres se acerca más Solbes?*

*Me gustaría plantearle una cuestión a Michel Husson y al profesor Coriat también. – Casi una provocación- Si he comprendido bien, Michel, su propuesta alternativa se parece mucho a una política tunecina, es decir, a una política centrada en la política fiscal de distribución de las rentas (ingresos, beneficios) a la que tu designas con el nombre de armonización. En realidad se trata de una política tunecina clásica. Para llevarla a cabo, hace falta construir un Estado, un Estado europeo que lleve a la práctica esta política alternativa. Creo que Coriat, si he comprendido bien su propuesta, se trata casi de volver al fordismo a la europea. Esto queda como una provocación –una provocación dirigida a Coriat- ¿Se puede contruir una economía europea a partir de una economía basada en la reputación pura y dura como acabas de decir? Una economía basada en la repu-*

*tación, es decir, la calidad, la calidad europea. Por lo tanto, ¿es posible que la economía europea, con una población tan grande, avance con esta forma de relacionarse con el mercado mundial?*

**M. HUSSON:** Bueno, voy a contestar muy rápidamente. En el caso de Sarkozy, por el momento, no se sabe exactamente dónde va a situarse, pero en su política hay elementos de los tres. Hay un discurso sobre la innovación, hay un discurso sobre una clase de patriotismo económico, y también en su reivindicación de política presupuestaria, totalmente autónoma, por la relación con las reglas europeas, su crítica al Banco Central Europeo y, también, tiene una tercera parte liberal, con la idea de que la flexibilización del mercado de trabajo es la manera de obtener un mejor crecimiento. Entonces, hay una mezcla en los discursos, por lo menos. Entonces, hay que ver. Es un misterio permanente.

Presupuesto europeo. Es una manera de luchar, por ejemplo, impulsar una clase de keynesianismo, es decir, construir, aumentar el presupuesto europeo y alimentar fondos de armonización como una clase de fondo estructural para los nuevos países. A esta vía se le puede dar el nombre de keynesiana; a mi juicio hay elementos del llamado keynesianismo que pueden combinarse con elementos más amplios, por ejemplo, la idea de distribución del ingreso. Si uno tiene un proyecto de revalorización de los salarios, se puede llamar keynesiano, que no es únicamente un keynesianismo clásico. Entonces, el término no importa tanto, y a mí no me molesta la idea de ser un poco keynesiano, ¿no?, que es mejor que los que hacen las políticas económicas actualmente.

**D. HERBERT:** Con respecto a la cuestión de saber si Europa puede en efecto apostar por la calidad de sus productos y sus servicios, creo que la respuesta es positiva. Está claro que Europa no debe apostar exclusivamente, ni siquiera preferentemente, por la disminución de los costos de sus productos. Por el contrario, creo que Europa puede apostar por el factor innovación, sobre todo por el de la innovación no tecnológica y lo que el profesor Coriat ha mostrado por medio de un ejemplo es totalmente exacto. Lo que el señor Iranzo ha expuesto también es exacto, no solamente hay que apostar por el factor temporal, el factor calidad, aprovechar de la mejor manera posible la fragmentación de la cadena de producción. Cuando veis ejemplos tales como Benetton (con sus franquicias) en el que la producción está ligado a la demanda y a las exigencias del mercado, con ahorros sustanciales y no tanto en los costos laborales. Por tanto, hay un gran potencial ahí a partir del momento en que apostemos por la fragmentación y la diversificación en la cadena de

producción, a partir del momento en que apostemos por el valor añadido, el cual está cada vez más constituido por servicios ligados a los productos, a partir del momento en que sabéis que los fabricantes de automóviles obtienen enormes beneficios de los servicios dependientes de los automóviles más que los que obtienen vendiendo los propios automóviles. Por eso, creo que ahí tenemos un potencial para Europa. Esto quiere decir también que no solo es necesario apostar por la oferta y la investigación, sino también por la demanda, por lo que es necesario crear las infraestructuras y las condiciones para que en Europa sea fuerte la demanda de productos innovadores y de gama alta. Gracias.

**B.CORIAT:** Para responder a esta respuesta, voy a empezar contando una anécdota.

A mediados de los años noventa, acababa de escribir "Pensar al revés", un libro acerca de los métodos japoneses. Recibí a un periodista japonés que me dijo: "verá, me gustaría hablar con usted" y luego se puso a hablar para terminar diciendo "querría visitarle". Le pregunté, por qué quería hablar conmigo y me respondió "porque estoy haciendo una encuesta sobre la excelencia europea". "¡Vaya!, ¡sobre la excelencia europea!" En aquella época yo estaba fascinado por la excelencia japonesa; pero dije para mi colete, este hombre no va muy descaminado. ¿En qué acabo la cosa? Pues que unos cuantos compañeros de otros centros de investigación europeos nos reunimos para ponernos a investigar este asunto. ¿En qué consiste la excelencia europea? Veamos el resultado. Con seguridad, la excelencia europea se extiende por cuatro grandes series de ámbitos y, como verán, no solamente se trata de la alta tecnología, lo cual reviste gran importancia.

En primer lugar, las actividades caracterizadas por la explotación de las rentas procedentes de sociedades asociadas con nombres tradicionales, es decir, con marcas a menudo cubiertas por etiquetas. En este caso se encuentran no solamente los vinos y las bebidas espirituosas, los whiskeys escoceses e irlandeses, los vinos franceses, italianos o españoles, los productos de las marcas agrícolas, el jamón de Parma, por no hablar de los jamones españoles, el salmón escandinavo, etcétera. Finalmente, 2000 productos europeos tienen marcas de este tipo y tienen una enorme demanda en el mundo. Todos los que viajan con frecuencia lo saben.

En segundo lugar, los grupos de productos que están cubiertos por nombres de productos variados, diversificados. En este caso se encuentran los productos que van desde la alta costura a la moda. Tiene gran importancia lo que ustedes han dicho, a saber: en el campo textil, el hecho

de variar anualmente las colecciones es el modelo Swatch. El modelo Swatch del año, hay modelos Swatch que aparecen todos los años para los grandes acontecimientos, para los Juegos Olímpicos, etcétera. Lo mismo se puede decir de los automóviles de gamas altas, de las máquinas-herramientas suizas o alemanas, ya sé que en este mismo país ustedes disponen de máquinas herramientas excelentes. La mano de obra, la relojería suiza, etcétera. A continuación tenemos un campo en el que se aplica tecnología muy alta, la pequeña serie de prototipos de los objetos basados en la alta tecnología compleja, entre los que tenemos las industrias aeronáutica y aeroespacial con Airbus, Ariane Espace, etc., ciertos segmentos de las telecomunicaciones en particular, los centros numéricos, una serie de productos entregados llave en mano que consisten en sistemas complejos que van desde los trenes de alta velocidad pasando por las centrales nucleares, los servicios de suministro de aguas. Quizás ustedes no sepan que Francia y Europa van a la cabeza del mundo en el tratamiento de aguas, y a eso no se le puede llamar pequeña tecnología, ¿verdad?

En fin, recientemente y la verdad es que constituyó una sorpresa, una feliz sorpresa, Europa se ha puesto a la cabeza del mundo en la fabricación de los productos de menor tamaño provisto de alta tecnología, me refiero a Nokia. La competitividad de Nokia no consiste en competir en los costos, sino en la calidad. Podríamos seguir todavía más por este camino. Todo esto quiere decir que la explotación de estas actividades constituye una mina para Europa y prácticamente no hay país europeo en el que no haya gérmenes de raíces de este género pendientes de ser explotadas. Para terminar, quiero decir que no basta con esto, no, no es suficiente, de veras. Hacen falta ciertos elementos de tipo keynesiano para reconquistar el mercado interior. También es necesario apostar por las protecciones naturales. Existe cierto número de servicios que no se pueden deslocalizar, los peluqueros, los servicios de salud, los servicios personales, todo eso no se puede deslocalizar. Como decirlo, es un conjunto de cosas; pero si se habla de la especialización internacional que permite ganar empleos y de salvarlos, etcétera, tenemos mucho más porvenir apostando por el “made in Europe”, por la calidad europea, por la imagen europea, que andar persiguiendo con gran esfuerzo la tecnología más alta. Bien es verdad que debemos estar presentes en el ámbito de la tecnología muy alta y ahí estamos con mayores o menores dificultades; pero es necesario que estemos presentes porque constituyen el porvenir. Sin embargo, no olvidemos que la especialización natural de Europa en el ámbito internacional no es el ámbito de la tecnología muy alta, sino prácti-

camente en cada segmento del mercado de los productos tipificados, de los productos “made in Europe”. Y -ahora respondo a la provocación- ni que decir tiene que es necesario combinarlo con otras cosas, eso no basta, pero es un elemento clave. No he puesto el ejemplo de Swatch por casualidad.. Todavía ahora, cada vez que paso por un aeropuerto me fijo en el precio de un reloj Swatch. Pues bien, hoy en día un reloj Swatch como éste, de gama baja, y estoy muy contento con él, cuesta 32 euros. Ahí tenemos un mercado mundial.

**D. HERBERT:** Dos pequeñas observaciones. En efecto, en este tipo de proyectos trabaja Europa con gran intensidad. Nos esforzamos por estimular a los mercados de futuro, por poner un ejemplo: la producción de energía eólica. Las empresas eólicas europeas constituyen el 65 por ciento del mercado de la producción mundial. Por eso, para dar respuestas a los problemas de la sociedad y de las industrias, disponemos ahora de una fuerza y queremos esforzarnos por favorecer la industria y el desarrollo en Europa.

Por estas razones, en lo referente a las marcas estoy totalmente de acuerdo con lo expuesto por el profesor Coriat y puedo contarles una anécdota a este respecto. Hace poco tiempo ha habido quien tuvo la ocurrencia de registrar la marca “Not made in China” (No fabricado en China) y la marca en cuestión fue aceptada. Esta marca ha obtenido cierto éxito, aunque ha provocado cierto incidente diplomático con China. De todas formas, es verdad que no siempre hay que apostar por el “made in China” y todo eso como si fuese la solución. Hay otras soluciones a poco innovadores que seamos.

*Creo que, en una parte fundamental, estamos todos de acuerdo –sin poner ningún tipo de calificación– en que Europa puede competir, y de hecho compite, en diferenciación de productos. Que no solo es calidad, sino en diferenciación de productos. Por esa línea tiene que ir, evidentemente y también con desarrollo tecnológico, sin duda alguna. Pero en lo que yo discrepo –con cierta profundidad– es en cuál debe ser el papel de las políticas públicas, porque en el papel de las empresas estamos todos absolutamente de acuerdo. De tal manera, que yo no entiendo muy bien esa separación entre liberales, innovadores y arcaicos. Yo fundamentalmente entiendo dos tipos de políticas: las políticas de demanda y las políticas de oferta. Las políticas de demanda tratan precisamente de incentivar eso, la demanda, a través del gasto público, la bajada de tipos de interés, y las subidas de salarios e igualación. Eso es política keynesiana: es política de demanda. En un mundo global, las políticas de demanda deben ser de*

*estabilidad. Conseguir un equilibrio, porque, en caso contrario, pierdes toda la competitividad respecto al resto, porque la economía está abierta. La competitividad se gana con políticas de oferta. Ahí se le puede poner la calificación que se quiera, que las políticas de oferta son innovación, formación, flexibilización de mercados o, incluso, bajada de impuestos, pongan ustedes la calificación que quieran y, además, sitúenla en la proporción que quieran; pero ésas son las que yo entiendo. Eso es lo que te permite mejorar el potencial de crecimiento. Hay países que tienen mayor potencial de crecimiento que otros, incluso en Europa –como Suecia, Finlandia, etcétera– comparados con otros países, de tal manera que sinceramente creo que las políticas públicas –y contestando a lo que antes decía el moderador– deben fundamentalmente favorecer precisamente mercados ágiles y flexibles, así como un entorno empresarial favorable y amable, por decirlo de alguna manera. No deben poner ninguna traba a la entrada, ni ninguna traba a la salida de las empresas. No deben subvencionar a la entrada, ni pedir devoluciones a la salida. Lo que deben hacer es favorecer una serie de ventajas competitivas de la empresa, sobre todo un escenario de localización favorable.*

#### M. de la Fuente

El problema –y voy a repetir un poco la pregunta– es que a veces se conceden esas ayudas a la entrada: ése es el problema. Es decir, que hay ayudas fiscales –y de otro tipo– a la entrada y, bueno, a la salida se acuerdan de la política liberal. Ha habido una carrera por atraer empresas, que se ejerce en el interior, a veces no solamente entre Estados, sino también entre Comunidades Autónomas –y aquí sabemos de recursos judiciales interpuestos por Comunidades Autónomas próximas a la Comunidad Autónoma del País Vasco por temas del Impuesto de Sociedades, con independencia de lo que pensemos sobre ello. Yo, particularmente, no estoy a favor de que se reduzcan los impuestos de sociedades.

**A. LAFONT:** En varias ocasiones, –y últimamente, ahora, por ejemplo– se ha hablado de la disminución de impuestos. Sí, yo creo que a todo el mundo le convendría, pero teniendo en cuenta que una disminución de impuestos tiene automáticamente una repercusión en la estructura del presupuesto, y entonces esa disminución de impuestos alguien la tiene que pagar. ¿Quién la pagaría?

**J.E. IRANZO:** Hay un señor, que se llama Laffer, que dibujó una curvita a Reagan en una servilleta, que está expuesta –la servilleta de papel– en la Universidad de Harvard. La curva de Laffer, ¿qué es lo que demues-



tra? Que hay un óptimo de fiscalidad, que como el óptimo en el tipo de cambio no sé exactamente cuál es. Pero si la fiscalidad es muy baja –no se recauda, si los tipos son muy bajos– tampoco se recauda cuando la fiscalidad es alta, porque deslocalizas actividad, desincentivas el trabajo, desincentivas el ahorro. ¡Claro! Por lo tanto, ¿dónde está el óptimo? Eso es lo que podemos discutir y máxime en una economía abierta. Pero, como se ha visto en España –es que no hay que ir más lejos–, una bajada de impuestos ha significado hasta ahora importantes incrementos de recaudación. Porque una bajada de renta ha liberado recursos: una parte ha ido a consumo y otra parte a ahorro. Lo que ha ido a consumo ha generado más actividad empresarial –más beneficio empresarial–, más recaudación de IVA, etc., etc. Por tanto, hasta ahora, en España, la bajada que se ha realizado aumenta la recaudación. ¿Dónde está el óptimo? Ésa es la duda. Pero si la presión fiscal es además más baja en otros lugares, nos vamos a reorganizar. ¡Pero ojo! No sólo las empresas, sino cada vez más los individuos, que vamos a poder trabajar a través del teletrabajo, que es otro asunto que no hemos tratado. Pero si alguien –un profesional– tiene una fiscalidad mucho más adversa, se va a otro lugar donde ofrezcan situaciones parecidas. A lo mejor no se va donde no haya impuestos, porque no tiene las infraestructuras, la sanidad adecuada, etcétera. Pero no está demostrado, sino todo lo contrario, que la bajada de tipos –sobre todo, los directos– genere una caída automática de recaudación en la misma proporción, sino más bien al contrario.

**B. CORIAT:** No quiero más que citar un pequeño comentario sobre lo que acaba de decirse aquí.

Es una verdad indiscutible que la cuestión de definir donde está situado el nivel adecuado de presión fiscal que no desincentive a los agentes es una cuestión totalmente pertinente. De todas formas no es necesario ir demasiado arriba, ni tampoco descender demasiado bajo. Con cierta frecuencia se me ofrece la ocasión de trabajar en el Brasil. En este país la gran oligarquía terrateniente e industrial ha logrado hasta ahora escapar a toda fiscalidad. El resultado es que, como no hay ningún sistema de redistribución social, la gente la lleva a cabo directamente en la calle. Uno no puede atravesar un inmueble sin correr el riesgo de sufrir una agresión. El nivel de inseguridad es totalmente inaceptable, los barrios de alto nivel social están rodeados de rejas, y todo ello se debe a que la presión fiscal y la redistribución son insuficientes. Por lo tanto, ahí no está la solución, de ninguna manera.

Por lo tanto, eso quiere decir que existe un problema: el nivel de la presión fiscal hace que la gente no pierda los incentivos necesarios para traba-

jar; pero, como el nivel de presión fiscal es insuficiente para permitir un mínimo de redistribución, la gente se ve obligada a realizarla en la calle, quitándose el dinero amenazándose con sus navajas. Insisto en que es necesario estar muy atentos y andar con cuidado.

**M. HUSSON:** Querría añadir alguna cosa. Como esto nos devuelve a un debate, no sobre la fiscalidad, pues resultaría un debate eterno, sino sobre el debate acerca de la desindustrialización en Francia. Hay un debate bastante pesimista acerca de la decadencia industrial; pero especialmente sobre la decadencia industrial de Francia como consecuencia de que le falta competitividad frente a otros países vecinos. Se trata de una cuestión complicada.

Ahora bien, la pregunta que me planteo es la siguiente: De acuerdo, hay que llevar a cabo y fomentar la investigación y el desarrollo, es necesario innovar, hace falta ser astutos, hay que situarse bien en los mercados, etcétera. ¿Qué les impide hacerlo a las empresas? Cuando se contempla la situación financiera global de los grandes grupos europeos, que dedican mucho menor esfuerzo a la investigación y al desarrollo(I+D) que sus equivalentes norteamericanos, no se puede decir que dichas empresas están aplastadas bajo el peso de los impuestos, de manera que, aunque de buena gana querrían dedicar mayores esfuerzos a la investigación, no pueden por la gran presión fiscal a la que están sometidas. Si distribuyesen cantidades un poco menores de dividendos y las consagrasen a efectuar inversiones en el ámbito de la investigación a largo plazo, tendrían sin duda la oportunidad de dedicarse a fomentar la investigación.

Por lo tanto, se trata de averiguar, cómo se consigue cambiar este estado de cosas en las políticas que se están poniendo en práctica, de qué forma se puede transformar esta especie de mentalidad que dice: yo me gano mi dinero y no quiero romperme ni los pies ni la cabeza, estoy destruyendo el tejido industrial mediante la subcontratación, deslocalizo todo eso, todo me va bien, ¿por qué voy a cambiar de situación? Voy a solicitar que me concedan rebajas fiscales, rebajas en las cotizaciones sociales, para que mi empresa sea más competitiva. Pero, ¿creen ustedes que empresas de este tipo, con esta mentalidad, invertirán más de lo que lo hacen en la actualidad? Pero, ¿por qué no lo hacen? En fin, estoy totalmente de acuerdo con lo que decía B.Coriat de Nokia y de Swatch, cuando hay un empresario –un patrón- astuto que encuentra una rendija, un ángulo, por el que introducirse, etcétera, desde luego, lo hace; pero querría saber, por qué no lo hacen los demás. La verdad es que me parece que, por otro lado, se trata de una cuestión muy complicada; pero no se trata de una cuestión de falta de recursos que les impide llevar a

cabo una política de investigación y de innovación de una forma astuta e inteligente y, por otra parte, a un plazo mayor que el de la gestión inmediata de sus cotizaciones en bolsa.

**D. HERBERT:** Recientemente hemos hecho un estudio acerca del porvenir de la industria manufacturera. Este estudio demuestra que, cuando las empresas están sometidas a una presión, y podemos asumir que la globalización constituye una presión de esta clase, lo primero que hacen dichas empresas es reducir lo que consideran costos, sobre todo los causados por la mano de obra y los que tienen su origen en los vendedores, a pesar de que este último grupo está bien representado y, por lo tanto, ejerce influencia en el consejo de administración. Al examinar este estudio sobre el porvenir de la industria, vemos que utiliza modelos económicos para verificar, cuál sería el nivel que alcanzaría la industria hacia el año 2030.

El primer modelo fue efectuado haciendo abstracción de toda política pública, dando por resultado que disminuiría parte de la industria; aunque dicha disminución no sería demasiado importante. En la actualidad, la industria viene a constituir del 20 al 22 por ciento de la economía, sobre poco más o menos, con lo que para el año 2030 vendría a ser del 18 por ciento aproximadamente, lo que no deja de ser una parte importante del volumen económico total.

El segundo modelo ha empleado cierto número de efectos de política pública, la política de investigación y desarrollo, una política de acceso a los mercados tanto europeos como mundiales, una política de mejora de la reglamentación de manera que disminuyan de las cargas administrativas. Los resultados de este segundo modelo son interesantes en la medida en que la puesta en práctica de estas políticas públicas sirve para que la industria obtenga mejores condiciones marco, proporciona mayor flexibilidad y crea incentivos a la investigación conduce a devolver a la industria al 20 por ciento aproximadamente del volumen económico total. Este resultado se obtiene aplicando las políticas en orden decreciente, empezando por las políticas de incitación a la investigación y la innovación, lo cual quizás sirva para responder a su pregunta, continuando con una política de acceso a los mercados, a los mercados de terceros, mercados europeos y para terminar con una política marco de la reglamentación que no sea demasiado pesada para las empresas, con el fin de atraer así a las empresas hacia Europa.

*El punto de vista más generalizado es que la respuesta de Europa a esos desafíos de la globalización y la deslocalización ha consistido en*

*tres estrategias, una de ellas un poco más innovadora, la basada en la reputación, en la calidad, en la innovación, más allá de los costos. Pero sin embargo, como también se ha dicho, la principal economía, por su calidad e innovación, la economía alemana, ha logrado su recuperación durante los dos últimos años como consecuencia de un esfuerzo inversor en su propio país y de tener fe en las posibilidades de su propio país y solamente lo ha conseguido después de haber adecuado sus costes laborales por hora trabajada, es decir, tras la adecuación de sus costes. Por lo tanto, lo que yo quiero plantear ya de manera concreta es si, más allá de un debate o una reflexión de alternativas o estrategias, es si resulta posible adaptarnos desde Europa sin ningún coste de adaptación.*

*Me explico. Parece que la globalización tiene por lo menos un impacto directo y positivo en el nivel de vida desde el punto de vista de los países emergentes. Para algunos, tendrá repercusiones beneficiosas no solamente en su nivel de vida, sino también en su calidad de vida. La cuestión, de la que nadie sabe la respuesta o, si la sabe, no responde o no quiere responder, es dónde nos va a golpear la globalización desde el punto de vista de los países desarrollados. Antes se daba por supuesto que la globalización no tendría repercusiones perjudiciales sobre nuestro nivel de vida y se hablaba de la calidad de vida, Medio Oriente, etcétera. Otros tenemos más dudas. Creo que el debate está en el nivel de vida, es decir, si en un mundo globalizado es sostenible nuestro nivel de vida – el de los países ricos, el de Europa y, en general, el de los países desarrollados – sin adaptar la calidad de vida, o bien si existen recetas milagrosas – como algunas que se están proponiendo – que aseguran que podemos alcanzar un mejor nivel de vida no solo sin renunciar a calidad de vida, sino incluso mejorando la calidad de vida que tenemos.. Yo creo que ahí está la clave de la cuestión. Un poco por eso, creo que los referentes, las prácticas y los hechos concretos que tenemos delante de nosotros, indican que los países de más reputada calidad, más innovadores, han adoptado remedios consistentes que podríamos designar con los nombres de progreso y de adaptación. La cuestión que planteo es, generalizando, si veáis un poco la posibilidad de adaptarnos a la globalización sin coste o con coste.*

#### **M. de La Fuente**

Como esta última cuestión centra buena parte de los problemas, propongo que, como se suelen hacer en algunos programas de radio o de televisión, todos los miembros de la mesa respondan en una intervención muy corta ..

**D. HERBERT:** Con respecto a las últimas frases, podríamos plantearnos la pregunta siguiente: ¿Es verdad que la globalización es un fenómeno nuevo? Dicho de otra manera, deberíamos preguntarnos si la globalización, es decir, si nuestras economías no han estado siempre haciendo frente a ciertos fenómenos de adaptación, cambio estructural y globalización desde la Edad Media hasta nuestros días. A este respecto, creo que Europa ha sabido reaccionar siempre y ha logrado adaptarse a las nuevas situaciones, en contra de lo que les ha sucedido a otras civilizaciones.

**M. HUSSON:** De acuerdo. Quizás dos observaciones finales acerca de esta cuestión, sin tratar de dar una respuesta global a una cuestión que no se puede responder rápidamente. Examinemos la cuestión del nivel de vida. El argumento según el cual la repercusión de la globalización sobre el nivel de vida beneficia a los consumidores, porque ahora pueden comprar productos chinos más baratos, resulta muy discutible porque, como ahora pueden adquirir productos menos caros, podemos evitar el aumento de salarios y, por eso, toda la cuestión se reduce a averiguar la forma de repartir lo que se designa con la expresión de “excedente del consumidor”. Ahora bien, todo nos induce a pensar que, teniendo en cuenta la evolución de los salarios tal como se viene observando, este reparto convierte en tolerables los salarios congelados y, en realidad, viene a ser captado bien sea por la distribución o por las empresas de manera más general.

Segunda observación, final, aunque la verdad es que yo mismo estoy mal situado para exponerla, porque me doy cuenta de que tengo tanto un Swatch como un Nokia. Lo que quiero decir es que, sea como fuere, nos hallamos en una situación en la que los mecanismos económicos nos dictan el tipo de sociedad hacia el que podemos dirigirnos. Si todo el mundo compra un Nokia o relojes Swatch, la economía sale beneficiada; pero en detrimento de otras necesidades sociales que quizás sean más importantes. Es decir: para ser competitivos se van a reducir los presupuestos destinados a fines sociales, se reforman las jubilaciones, se reforma el mercado de trabajo y, por lo tanto, se pierde calidad, esperando que lo así producido corresponda a normas que no han sido determinadas por los propios ciudadanos de la Unión Europea. Por lo tanto, la cuestión consiste en saber la respuesta a la pregunta siguiente: ¿Queremos una sociedad sin jubilaciones; pero con Nokias que no sean caros?

**J.E. IRANZO:** Realmente, yo estoy aquí de acuerdo con todos ustedes, y me gusta mucho mi profesión de economista, porque si nos adaptamos adecuadamente a un mundo cambiante, el ejercicio no tiene por qué ser

de “suma cero”, sino que puede ser de suma positiva. Por tanto, no hay que redistribuir nada. Hay que aumentar. De hecho, en los últimos años, se está poniendo claramente de manifiesto que el producto mundial aumenta espectacularmente, hasta el punto de que actualmente el reto consiste precisamente en que una parte fundamental de la población – o la mayor parte, o todos – nos adaptemos a la nueva realidad, de tal manera que Europa requiere una serie de modificaciones, tal como se puso de manifiesto en Lisboa. Ahora bien, si esas políticas públicas se llevan a cabo, estoy convencido de que la mayor parte de los europeos también podremos salir beneficiados porque, afortunadamente, la globalización es una oportunidad y, además, un ejercicio sumamente positivo. Y si no, no hay más que ver cómo ha ido evolucionando el producto mundial en los últimos años, sobre todo en los últimos doscientos años. Además, es evidente que una parte del mundo vive mucho mejor que antes, lo cual para mí también es motivo de satisfacción y de bienestar.

#### B. CORIAT: En estilo telegráfico.

Primer telegrama. ¿Nos dirigimos hacia un mundo de Nokia más barato; pero sin jubilación? Creo que, ¡todo lo contrario! Si llegamos a poner en práctica la competitividad a base de la calidad, al estilo de Nokia, esto quiere decir que podremos conservar nuestros niveles de vida porque precisamente esa obtención de rentas es la que permite la construcción del modelo social y, por lo tanto, la competitividad. La calidad y el modelo social marchan simultáneamente en Europa.

¿Por qué tenemos todavía la calidad de vida que existe en Europa?

Bueno, la verdad es que no todo el mundo la tiene, estoy totalmente de acuerdo con M.Husson; pero, en fin, en términos generales sigue habiendo algo que merece la pena conservar, el modelo social europeo, ¡porque no nos olvidemos de que no solamente existe un Nokia, ni tampoco un solo Swatch! Hay decenas, centenares, millares de ellos; pero, en fin, hoy no se trata de eso. Yo mismo tengo muchas camisas Springfield y, por lo que sé, se trata de un fabricante español de artículos textiles que ha logrado un gran éxito innovando la distribución y la producción. Los hay por centenares, por millares, si no, no habríamos llegado al nivel de vida que tenemos actualmente. Es necesario que nos demos cuenta de estos hechos.

Ahora bien, estoy totalmente de acuerdo contigo Michel, no hay tantos como sería necesario y también los hay que no hacen absolutamente nada como, por ejemplo, el comportamiento de las personas de 3-30. En Francia, lo que tú mencionas es más que problemático y desde luego constituye una amenaza para el porvenir.

Sin embargo, ya que estamos hablando de esto, mis últimas palabras van a ir dedicadas a que la tarea que tienen por delante las políticas europeas y, también, las políticas nacionales, consiste en que haya aun más Nokias y menos comportamientos del tipo 3-30.

Este es el verdadero objetivo que las políticas deben proponerse alcanzar. Existe el arte de crear el sistema de incentivos y sanciones, de premios y castigos, que hace que tengamos Nokias, relojes Swatch, camisetas Springfield y que haya menos personas que se conformen con vivir de rentas obtenidas de diversas maneras y que tú has denunciado con razón. Esa es la tarea, la apuesta, de las políticas. Para eso, tenemos necesidad de Europa.

#### MODERADOR: E. ARÉCHAGA

---

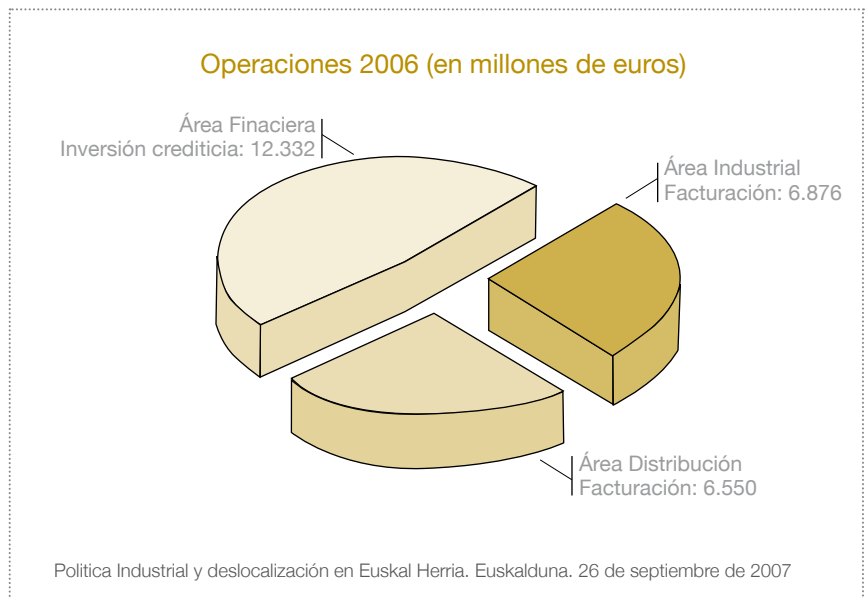
Buenas tardes, arratsalde on. Una segunda parte más centrada en nuestro ámbito, más centrada en lo que nos ocupa y nos preocupa, sobre un debate sobre la política industrial, las deslocalizaciones, la globalización, los retos, los desafíos, las estrategias que a la mañana ha estado más centrado en el ámbito europeo. Esta tarde queremos llevarlo a un debate en nuestro ámbito, en el ámbito de Euskal Herria, con unas personas de reconocido prestigio que me acompañan y, al mismo tiempo, tienen distintas visiones basadas en distintas experiencias y conocimientos diferentes. Me acompañan Jesús María Herrasti, Presidente de Mondragón Internacional; Antxon Mendizabal, profesor de Economía Aplicada en la Universidad del País Vasco y autor de numerosos trabajos sobre deslocalizaciones; Peio Olhagaray, economista y Director del Departamento de Desarrollo Económico de la Cámara de Comercio e Industria de Bayona; e Iñaki Telletxea, Viceconsejero de Tecnología y Desarrollo Industrial, del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco. Le cedo la palabra a Jesús María Herrasti, para que nos ofrezca su perspectiva sobre el tema.

**J.M.HERRASTI:** Arratsalde on. Yo voy a hablar un poco de la experiencia de Mondragón, de las cooperativas de Mondragón. Estas cosas de la deslocalización, de la internacionalización, son tan curiosas que aquí estoy yo con mi amigo Antxon Mendizabal, con quien me sentaba en la misma mesa cuando, con diecisiete años, ambos estudiábamos en la Escuela Profesional de Mondragón.

Vamos a hablar precisamente de la internacionalización de Mondragón.

---

FIGURA 11

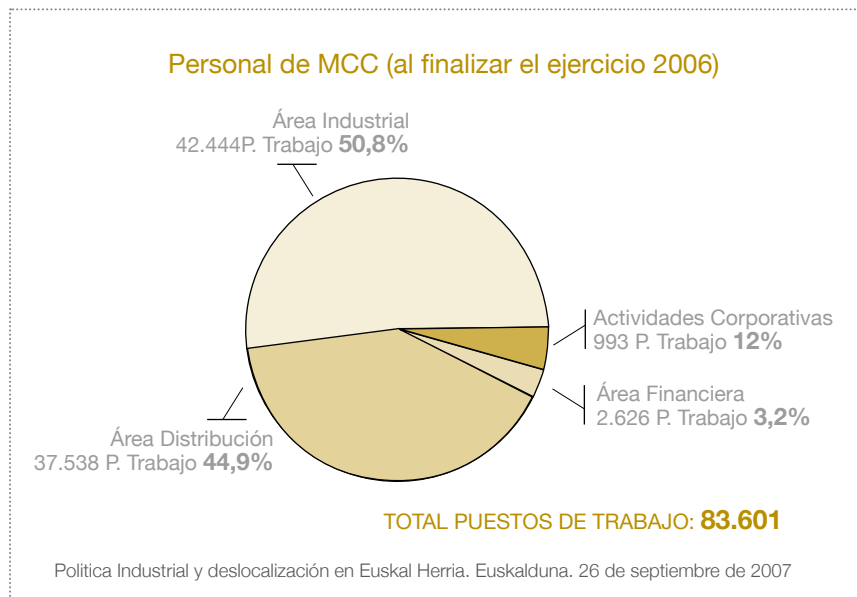


Empezaré, sencillamente, por explicar un poco qué es Mondragón. Mondragón –como sabéis– es un grupo cooperativo, aquí en el País Vasco, que tenía estas cifras de operación durante el año 2006:

- Un sector industrial relativamente importante, con casi 7.000 millones de euros de ventas,
  - Una distribución, que es Eroski, supermercados, etc., que tenía casi lo mismo, casi 7.000 millones de ventas, y
  - Una inversión crediticia de Caja Laboral de 12.000 millones de euros, fundamentalmente a disposición de los clientes.
  - El personal, a final de año, eran 83.000 personas a nivel de la corporación. Hoy son más de 100.000, porque algunos ya conocéis que en su día Eroski compró Caprabo y por ello llegaríamos a 100.000 personas. De las cuales más de 42.000 personas están en el área industrial, 38.000 personas están en el área de la distribución, a las que se deben añadir las personas que trabajan en las áreas financiera, de distribución, etcétera.
- El empleo está distribuido de la forma siguiente:



FIGURA 12



- El 44 por ciento del empleo nuestro está en Euskadi.
- El 37 por ciento está en el resto de España, en buena parte derivado de Eroski y de su presencia en España, también en buena parte industrial, pero sobre todo de distribución.
- En 2006 ya tenemos un 30 por ciento de empleo en el área internacional.

¿Qué incidencia tenemos en la Comunidad Autónoma de Euskadi desde el punto de vista de empleo y de riqueza? Tenemos:

- el 3,8 por ciento del Producto Interior Bruto a nivel de Euskadi. Somos el 8,3 por ciento del PIB industrial, o sea, una parte muy importante.
  - En cuanto al empleo es más o menos parecido: o sea, 3,7 por ciento y 8,3 por ciento respectivamente. Estos son datos del 2005. Estas cifras no habrán variado mucho, habrán aumentado un poquito, pero por ahí andarán, con un 0,1 por ciento de desviación.
  - En las exportaciones, sin embargo, tenemos una participación de casi el 15 por ciento.
- En resumen, somos empresas, que tenemos una parte importante en-

FIGURA 13

### Incidencia de MCC en la Comunidad Autónoma Vasca 2005

MILLONES EUROS

Concepto	TotalCAV		TotalMCC		% s/total	
		Industrial	Total	Industrial	Total	Industrial
P.I.B.	51.340		1.653	1.253	3,8	
Empleo*	951.400	244.600	35.842	21.280	3,7	8,3
Exportaciones	14.225	***12.898	--	1.928	12,6	14,9

\* N° de personas

\*\* De los cuales 1.743 millones de euros no son puramente industriales al corresponder al sector de Energía y Agua

\*\*\* Sin exportaciones de productos energéticos

Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

raizada en el país; pero, además, muy orientadas a la internacionalización o a crear valores, si se quiere, desde el mundo internacional. Ahora voy sencillamente a mostrar algunas de las marcas tales como: FAGOR, ULMA, ... etcétera.

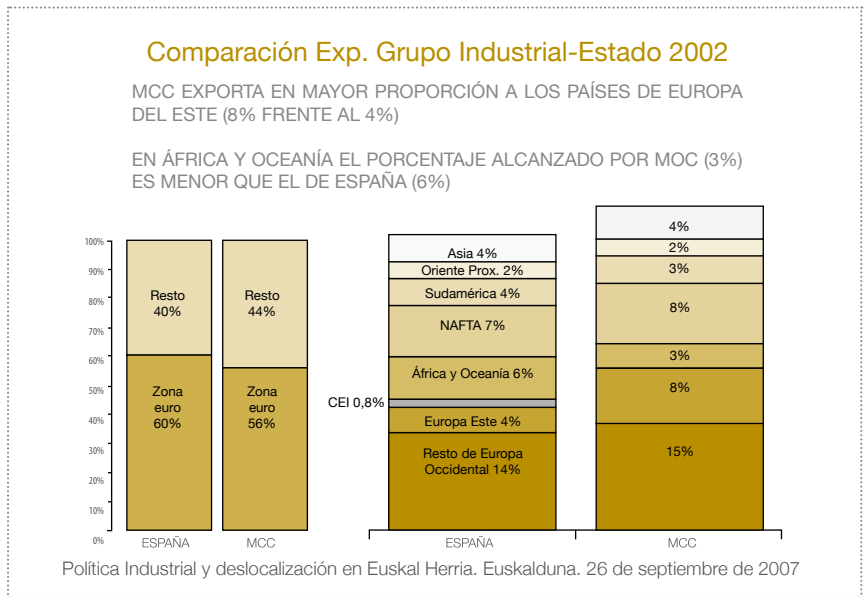
A continuación, pasaré a explicar someramente la internacionalización. En su día hicimos un análisis. Nosotros empezamos a internacionalizarnos con plantas en el exterior porque creo que es lo que nos preocupa aquí. Si no recuerdo mal, la primera planta se abrió hace quince años aproximadamente. Aunque casi toda la incidencia más importante se puede decir que se ha producido en los últimos siete u ocho años. Al principio, durante los primeros años, fuimos despacio, y luego la internacionalización fue creciendo paulatinamente; pero, bueno, con esto quiero decir que, a pesar de todo, estos datos corresponden al año 2002, porque me estoy refiriendo a una reflexión del año 2003.

A pesar de todo, MCC ya tenía una cierta presencia internacional. Nues-

FIGURA 14



FIGURA 15



tras cifras medias de exportación eran muy parecidas a la media española, es decir, vendíamos 44-56 por ciento en la zona euro. España vendía el 64 por ciento en la zona euro y el 44 por ciento en el resto. En el fondo, estábamos en una situación muy parecida. Otro aspecto que se debe tener en cuenta es que, en la mezcla de lo que vende España, habrá productos agrícolas y nosotros no tenemos productos agrícolas, etcétera.

Quizás nosotros tengamos un poco más de presencia en la Europa del Este porque, además, tenemos inversiones en esos países. Nosotros hicimos también una comparación y pensamos: “Vamos a escoger una región europea que, a nuestro juicio, pueda servirnos un poco de referencia.” En el 2002 se nos ocurrió elegir Baviera. ¿Por qué Baviera? Porque hay muchas firmas parecidas a las de aquí, tiene un perfil industrial, tiene cierta variedad de productos, etcétera. Claro, cuando escoges una región como Baviera, te das cuenta de que nosotros estábamos muy centrados –fijaos en la parte derecha– en la Unión Europea y, a pesar de que Baviera es una región muy internacionalizada, tiene menos peso en la Unión Europea.

Nosotros estamos avanzando; pero vamos por detrás de estos países

FIGURA 16

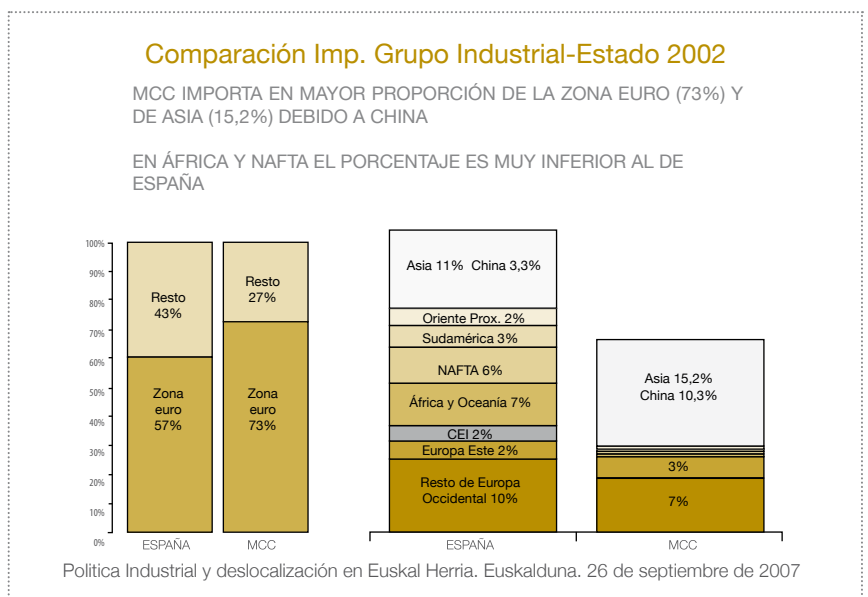
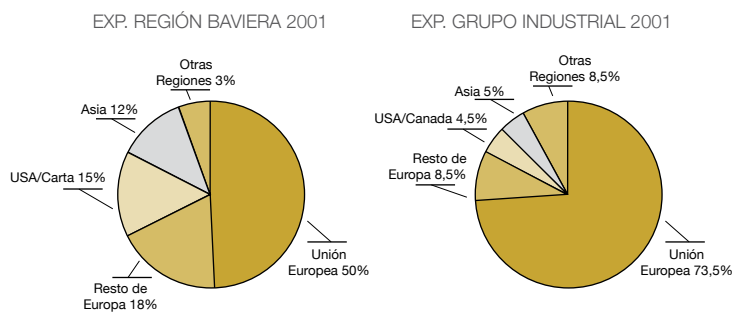


FIGURA 17

**Respecto a Baviera, el grupo industrial exporta en mayor proporción a Europa y menor en Asia y USA/CANADÁ**



Baviera exportó en el año 2001 el 41,5% de sus ventas totales

Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

que llevan otras áreas, que van mucho más avanzados que nosotros. Aunque nosotros estábamos relativamente bien. Porque todos estaremos de acuerdo en que cuanto más diversificado esté el pastel, mejor. Menos riesgo y dará más posibilidades. Hasta ahí es así de claro.

Entonces, nos planteamos un escenario futuro porque esto es una reflexión cara al año 2008, del que estamos ya bien cerca. Hicimos unos números, que no están muy lejos de que se cumplan. En el fondo decíamos: “tenemos que internacionalizarnos más, tenemos que invertir más, tenemos que crecer más”. Si os fijáis en estos números, veréis que planteábamos un crecimiento medio del 11 por ciento anual. Con ese crecimiento se conseguiría aumentar la plantilla total de la parte industrial de 31.000 a 40.000 personas.

La plantilla exterior crecería de 6.000 a 12.000 personas. Pues bien, a pesar de todo, la plantilla interior crecía también. Por lo tanto, en la medida que haya un crecimiento general del negocio, lo permite todo. Si no hay crecimiento, no lo permite. Es obvio. Pero es que, además, la única manera de crecer, y de crecer hacia fuera, es estando fuera. Entonces, más o menos, llegamos a la conclusión de

FIGURA 18

**Escenario futuro**

<b>EXP. REGIÓN BAVIERA 2001</b>	<b>2.003</b>	<b>2.004</b>	<b>2.005</b>	<b>2.006</b>	<b>2.007</b>	<b>2.008</b>	<b>TOTA 2004-2008</b>
Millones de euros							
Ventas totales	4.290	4.690	5.115	5.679	6.202	7.000	50,8
Ventas interior	2.175	2.290	2.395	2.504	2.652	2.800	5,6
Ventas internacionales	2.115	2.400	2.720	3.174	3.550	4.200	25,2
Exportaciones	1.763	1.975	2.164	2.409	2.669	2.940	11,0
Producción Exterior	413	425	556	765	882	1.260	26,3
En plantas actuales (80%)	413	377	477	617	706	1.000	26,3
En plantas nuevas (20%)		48	115	157	196	260	26,3
Compras totales	3.000	3.223	3.540	3.950	4.398	4.900	11,1
Compras internacionales	990	1.290	1.474	1.662	1.912	2.204	15,2
%							Var. 2003-2008
% Ventas internacionales/Ventas totales	50,0	51,6	54,0	55,9	57,9	60,0	+10,0
% Exportaciones/Ventas totales	40,5	41,6	42,3	42,4	42,3	42,0	+1,5 p.p.
% Producción exterior/ Producción total	9,5	10,0	11,2	13,5	14,6	18,0	+8,5 p.p.
% Compras internacionales/ Compras totales	33,0	39,0	40,0	42,1	43,5	45,0	+12,0
Personas							Var. 2003-2008
Plantilla total	31.800	32.300	34.079	35.837	37.804	40.000	7.500
Plantilla exterior	6.000	6.500	7.570	8.817	10.204	12.000	6.000
% Plantilla exterior	19,0	20,0	22,2	24,7	27,3	30,0	+11 p.p.
Índice de internacionalización	34,2	36,4	38,5	40,6	42,8	45,0	+11 p.p.
Número de implantaciones							Var. 2003-2008
Productivas	30	40	43	47	51	55	17
Delegaciones	93	100	106	112	117	120	27

Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

que, prácticamente, casi por cada puesto de trabajo que tenemos que generar o mantener aquí, tenemos que empezar a pensar en crear uno –o dos– fuera. Éste es el reto al que nos enfrentamos en este momento en un mundo más internacionalizado. Lo veíamos muy claro y hasta ahora ha sido posible, pues estamos creciendo. Ahí preparamos otro dibujo, sencillamente para ver cómo pensábamos. Hoy en día, cuando piensa en este mundo, la gente pregunta: “Oye, ¿cuál es la empresa más eficiente?”. “Pues la empresa más eficiente sería aquella que actúa como si todo el mundo fuera su terreno”, no mi pueblo, Aretxabaleta; sino que tomo el pueblo o el mundo y me pregunto: “vamos a ver, ¿dónde produzco mejor, dónde diseño mejor, dónde vendo mejor, dónde están las mejores posibilidades de actuar, cómo combino mejor todas estas cosas?” Entonces, al plantearnos esta reflexión, se propusieron unos cuantos países, como veis. Luego pusimos una serie de elementos en la cadena de valor, digamos, comercial, producción, compras, I+D y en qué países la gente ofrecía más o menos oportunidades, según los casos.

Estamos hablando de hace tres o cuatro años. Si hiciéramos esto ahora,

FIGURA 19

### Potencial de países / Regiones según actividades de cadena de valor

A continuación se presentan los resultados del ejercicio realizado el 23-07-2003. En el mismo los participantes ordenaban de 1 a 6 los países que consideraban más interesantes para realizar en ellos cada actividad de la cadena de valor (comercial, producción, etc). Posteriormente se han ponderado los apuntes que recibió cada país por el orden que se mencionaba en cada actividad. Se han ordenado los países en orden de interés y se han establecido tres niveles:

■ Países prioritarios (del 1º al 4º)    ■ Países interesantes (del 5º al 7º)    □ Países neutros (del 8º al 11º)

	Comercial		Producción		Compras		I+D		Marketing	
	Potencial realtivo	Rankig	Potencial realtivo	Rankig	Potencial realtivo	Rankig	Potencial realtivo	Rankig	Potencial realtivo	Rankig
USA	20,4	2	4,5		3,7	9	26,7	2	24,0	2
MÉXICO			13,7	4			1,5	8		
BRASIL			16,3	3						
RESTO L/A	0,2	10	1,1	10	1,0	10	0,0	10	0,6	11
EUROPA	25,7	1			17,9	3	35,5	1	28,1	1
ESTE EUROPA	19,9	3	25,7	1	20,6	2			13,4	4
RUSIA		6	3,7	7	4,5	8	0,0	10		
CHINA	10,6	4	21,5	2	26,5	1	8,2	4	10,2	3
INDIA	0,2	10	1,5	9	6,9	4	4,9		2,1	9
RESTO ASIA	1,9	8	2,6	8	6,9	4	0,8	9	0,9	10
JAPÓN	0,6	9	0,0	11	0,8	11	14,1	3	2,3	8

Fuente: elaboración propia tras sesión de reflexión 23-07-03. MCC

\* Nº de apuntes \* valor según prioridad otorgada (entre 6 y 1) Valor total (en porcentaje)

Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

los resultados serían seguramente distintos. Cambiaría. Hay países que aquí ofrecen menos oportunidades que quizás tendrían más, etcétera. Sin duda, los resultados variarían. En cualquier caso, hay elementos de juicio en los que todo el mundo está de acuerdo; así, por ejemplo, se ve que China aparece de color verde en todas las partes. Los colores verdes serían los preferentes. Luego aparecen colores un poco más ocres y blancos. Esto no es ciencia, sino simplemente la opinión de la gente. Curiosamente, esta opinión coincide con muchas otras opiniones. Si tuviéramos que empezar a pensar dónde producir o dónde hacer, estamos viendo que la gente empezaría pensando en estos sitios y no en otros. Éste es un poco el elemento de reflexión que teníamos en aquel momento. Luego hicimos un montón de equilibrios. Dónde es más fácil, dónde es más difícil, qué problemas y ventajas tiene cada uno, etcétera. Así llegamos a la conclusión de que en el fondo teníamos como cuatro áreas de trabajo muy grandes, a saber: China, Europa (incluyendo los países del Este), Estados Unidos y, finalmente, Méjico. Como luego veremos, esto no lo preparamos bien del todo. Luego hay otros países intermedios, por cierto, esto era antes del invento de los "BRIC" (Brasil, Rusia, India y China). Están ahí Rusia, India, etc., que ya estábamos nosotros intuendo;

pero éstos han aparecido más tarde

Como decíamos, estamos haciendo cosas; pero luego ¿qué cosas tenemos que hacer de verdad, para cambiar el ritmo? Porque teníamos la sensación de que estábamos haciendo cosas; pero a lo mejor no las estábamos haciendo al ritmo adecuado. Entonces, planteamos una serie de elementos para reflexionar sobre ellos y prepararlos lo mejor posible. Como figuran ahí, unas son actividades de mercado, es decir, qué hacer y dónde. Otro aspecto sería el modelo de gestión global o sea, cómo gestionamos todo este asunto. La financiación: los dineros siempre tienen su importancia. Cómo colocamos y distribuimos al personal y la forma de sacar el máximo provecho al grupo.

Me voy a centrar en dos o tres cosas. Actividad de mercados. Ahí aparecieron dos puntos muy claros: Uno, el potencial de China y el otro, la internacionalización de las compras: “Es muy difícil. Cuesta mucho. No sale bien”. Lo que pasa es que, a pesar de todo, no queda más remedio que hacerlo. Sin embargo, en el modelo de gestión global decimos: “Es diferente pensar desde una empresa situada aquí mismo, de la que nosotros somos los dueños, a hacerlo desde una empresa que tiene sus filiales. En nuestro caso, no podemos olvidar que somos una cooperativa y que tenemos una contradicción. Está claro: nosotros aquí somos una cooperativa (una persona = un voto), somos los dueños, con todo lo que eso conlleva. En cambio, fuera somos los capitalistas. Hasta ahora. No ha sido posible, porque en corto plazo no se puede. Luego veremos, lo que pasa es que, como es la única manera que tenemos de vivir, tenemos que movernos. Cuando te tienes que mover, casi siempre te mueves contra corriente y tienes que establecerte en una sociedad ajena. Es difícil encontrar un socio para algo. Encontrar doscientas, trescientas personas que ni siquiera saben lo que es una cooperativa resulta muy difícil a corto plazo. Éste es un problema real. ¿Qué tenemos que hacer a largo plazo? Éste tema tenemos que planteárnoslo. A mi juicio, aquí tenemos un auténtico desafío tanto para nosotros como, en el fondo, para el país, porque en el fondo nuestro país tiene una especie de cultura especial en este tema. A eso le llamábamos “política de expansión societaria”, es decir, cómo actuar de modo que los trabajadores de las otras empresas tengan mayor participación hasta llegar a obtener la propiedad y hacerse autónomos. Todavía no sabemos la solución a este problema, es un tema en el que tenemos que avanzar.

¿Por qué nos hemos globalizado? La respuesta es fácil. Por el mercado. A veces, porque el mercado en el que estamos es pequeño. Casi todos los productos que tenemos ya no pueden sobrevivir aquí. Yo suelo decir que es una especie de “consecuencia del éxito”. Si hubiéramos sido



FIGURA 20

### ■ RAZONES ESTRATÉGICAS

- Mercado potencial creciente y grande (Asia, USA)
- Costes de producción (mano de obra muy barata)
- Cercanía al cliente. Siguiendo el desplazamiento de la producción
- Por presión de cliente
- Aprovechar oportunidad de invertir (compra de empresas en quiebra, etc.)
- Superar barreras de entradas locales (relaciones con clientes)
- Para aprender poco a poco. Abrir nuevos horizontes. Por casualidad.
- Insuficiencia del mercado interior (España)

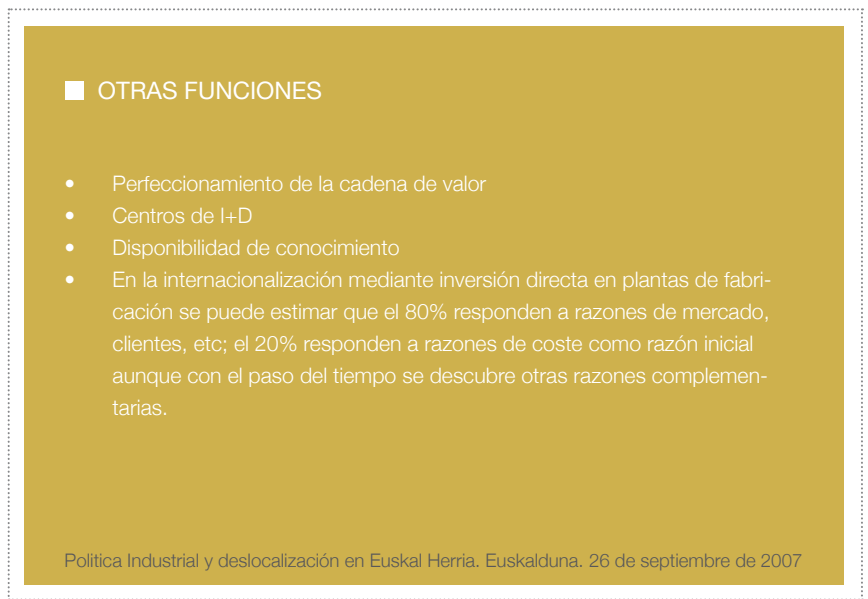
Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

una de esas empresas pequeñitas que tenemos aquí, podríamos haber seguido tranquilos aquí. Pero ya, con la dimensión que tenemos, la única manera que tenemos de sobrevivir es situándonos en el mundo.

También por costes. A veces, no porque nos guste. A veces, porque la competencia también lo hace y ¡qué remedio! pues hay que seguir a la competencia. Otras veces, porque el cliente se desplaza. Si el cliente es global – imaginemos la automoción, o cualquier otro sector parecido –, él va persiguiendo su beneficio y, si entonces dice: “Tengo que poner la planta de fabricación en China y quiero que vengas tú a instalarte a mi lado en China para suministrarme tal pieza. Si no eres capaz de servírmela en China, olvídate de mí”. Hay veces en que la internacionalización es así de forzada. No es una cosa voluntaria. Si no vas, pierdes la posibilidad de seguir aquí. Presión del cliente. A veces, se presentan algunas oportunidades, no muchas; pero alguna ha habido en algún momento, por ejemplo, en los procesos de privatización. Pero son pocas.

Superar las barreras de entrada. A veces, sigue habiendo aranceles. Hay muchos países que todavía tienen defensas. En la medida que uno está allí, resulta más fácil superarlas. Para aprender, también. Si uno se da cuenta de que tiene que estar en el mundo, pues tiene que apren-

FIGURA 21



der a hacer experimentos para enterarse de lo que pasa por ahí, Ya he dicho antes que la insuficiencia de mercado y, en el fondo, casi todas las razones que hemos visto hasta ahora son razones “reactivas”, o sea: no queda más remedio. No obstante, había otras razones más positivas en la línea de lo que antes decíamos. Si nos ponemos a pensar sobre la manera en que yo puedo perfeccionar esto y estar mejor situado en el mundo, mejoraría la “cadena-valor”. ¿Dónde puedo hacer yo mejor las cosas?

Por ejemplo, hablando de los centros de I+D, si yo tuviera que empezar a internacionalizar, haría todo justo al revés. La universidad tendría que ser más internacional, los centros tecnológicos tendrían que ser más internacionales, los consultores tendrían que ser más internacionales, tendría que suceder todo esto y la empresa vendría por detrás. Lo que pasa es que, desafortunadamente, esto no tiene competencia internacional. La tienen las empresas. Porque si decimos que en el fondo somos personas, tenemos que trabajar con las personas, y tenemos que hacer que las personas sean las que estén más internacionalizadas, por eso el I+D a mí me parece que es fundamental. Estas serían las razones más positivas de asumir el mundo.

Si yo tuviera que valorar la razón por la que nuestra empresa se ha

FIGURA 22

■ Las empresas con plantas en exterior han crecido más.

- Ventas totales 22,1% y las empresas en total 16,4%
- Ventas Internacionales 28,6% y las empresas en total 19,6%
- Resultados 24,6% en relación a la medida general del 16,8%
- Ventas en las plantas matrices 18,4% respecto al 13,9%
- Puestos de trabajo total el 17,4% respecto al 10,7% general
- Puestos de trabajo de las Plantas Matrices de las empresas con plantas en el exterior han aumentado el 9,8% contra el 5,8% general

Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

situado en el ámbito internacional, diría que toda nuestra experiencia, el 80 por ciento del negocio que tenemos en los mercados extranjeros hasta el 2006, habría que atribuírselo realmente a razones de mercado, de clientes, etcétera. Habría un 20 por ciento, que estaría más relacionado con los costes

Esto, el análisis de grupo industrial, es la realidad. Estoy casi al final de las conclusiones. Porque aquí hay un montón de cuadros bonitos, que me han puesto ahí, para que se vean.

-Primera conclusión. Tenemos 65 plantas fuera de España. Tenemos unas 15.000 personas trabajando fuera de España en el ámbito industrial. Las ventas totales de las empresas que tienen plantas en el exterior han crecido un 22 por ciento de media anual durante estos 10 últimos años.

Hay que decir que son buenos años. Esto no es solo un crecimiento igual, pues hay también adquisiciones. Las empresas han crecido en conjunto el 16,4 por ciento (también están incluidas las del 22,1 por ciento de crecimiento); pero las que tienen plantas industriales en el extranjero han crecido más que la media general. En las ventas internacionales – esto sí es más normal – también han crecido más: el 28,6 por ciento, y las empresas – la media gen-

eral de crecimiento ha sido del 19,6 por ciento. Los resultados – esto también es importante porque, en caso contrario, no hay manera de seguir adelante, en las empresas que tienen plantas en el exterior -han crecido el 24,6 por ciento, mientras que la media general de crecimiento ha ascendido al 16,8 por ciento. Las ventas en las plantas matrices – ahora ya no estoy hablando del total, sino de la planta de aquí, en Euskadi – han crecido el 18,4 por ciento, mientras que la media general ha sido del 13,9 por ciento. Los puestos de trabajo –también esto es importante – han crecido un 17,4 por ciento, mientras que el crecimiento general ha sido del 10,7 por ciento. Por lo tanto, las empresas que tienen plantas fuera han crecido más aquí. Esto es un hecho. Efectivamente, los puestos de trabajo han crecido el 17,4 por ciento, y las plantas matrices que tienen plantas de fabricación han crecido el 9,8 por ciento en el exterior, frente al 5,8 por ciento de crecimiento medio en general. También ahí veis ya una diferencia porque, claro, en total han generado 17,4 por ciento, y han crecido y, sin embargo, las plantas matrices con fábricas en el exterior han crecido el 9,8 por ciento. Pero el crecimiento ha sido mayor en las empresas que tienen plantas en el exterior.

Resumen y conclusiones. Primero, no es fácil internacionalizarse. No es fácil convencer a la gente de que hay que internacionalizarse. Y más en nuestro caso.

FIGURA 23

#### ■ RESUMEN Y CONCLUSIONES

No fue fácil iniciar el proceso de internacionalización. Las barreras eran/son importantes.

- Escasa experiencia, aunque ahora creciente
- Sensación de riesgo. Como gestionar entornos desconocidos
- Algunos intentos iniciales poco satisfactorios
- Resistencia social. Como hacer coherente el nuevo escenario

Fue necesario hacer un intenso ejercicio de convencimiento.  
Formulación de Política específica.  
Por otro lado, creciente presión del entorno competitivo.  
Inicios de perfil reactivo, bajo insistencia de É.  
Hoy el proceso se está asumiendo como natural.

Nosotros tuvimos que convencer a nuestros trabajadores de que tenían que poner su dinero para invertir en otro sitio, a pesar de que posiblemente, algún día, esos nuevos trabajadores les puedan hacer la competencia. Nosotros somos una empresa un poco rara. Sin embargo, llegamos a convencer a la gente de que era necesario hacer eso para crecer, que era la única manera de que en aquel momento pudiéramos seguir adelante. Otra cosa es que seamos tan listos que podamos integrar también todo eso, Ése es el otro desafío que antes he esbozado.

Al principio, teníamos poca experiencia, todo resultaba muy difícil, había que correr riesgos, también hubo fracasos por la resistencia social. Si nuestras cooperativas hubieran funcionado aisladamente, solas, una a una, esto no se hubiese hecho nunca. Esto se ha hecho porque somos un conjunto de cooperativas. Hemos pensado, hemos trabajado, nos hemos soportado, nos hemos animado como grupo y así se ha hecho esto de esta manera. Lógicamente, había presión en el entorno competitivo. Al principio se empezó más que nada para reaccionar ante la presión competitiva, como he explicado antes. Los efectos a corto plazo muestran datos positivos.

La internacionalización es una forma de garantizar el desarrollo de los negocios también y en el futuro, como decía antes, crear un puesto de

FIGURA 24

#### ■ RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los efectos a corto plazo, en el momento actual, son claramente positivos.

La internacionalidad, la inversión en plantas es la forma de garantizar el desarrollo de muchos de los negocios. En el futuro crear un puesto de trabajo local va a requerir al menos otro en el exterior.

Los impactos futuros no son todavía evidentes en la realidad.

- Los modelos de negocio, el desarrollo de la cadena de valor va a ser diferente.
- Todavía no nos hemos situado en utilizar la internacionalización de forma muy activa para lograr el máximo de los resultados posibles.
- Las plataformas creadas están en sus momentos iniciales. Tienen que aprovecharse al máximo de fabricación a ventas, servicio, centro de I+D...

trabajo local va a requerir al menos otro en el exterior. Dependiendo de los negocios, ya tenemos algunas cooperativas que tienen más puestos de trabajo fuera que aquí. No muchas, aunque ya hay unas tres o cuatro que tienen más puestos de trabajo fuera que aquí.

En cuanto a las repercusiones futuras, no podemos predecirlas todavía, no sabemos qué es lo que puede suceder, porque esto es algo que está empezando ahí, pero nos va a llevar a desarrollar otro modelo de negocio un poco distinto. Todos tendemos a pensar que el modelo de negocio va a ser siempre el mismo.

Todos nos inclinamos a pensar que hace cien años se hacía lo mismo que ahora. No obstante, todo esto está cambiando. Nosotros también somos fruto de deslocalizaciones históricas en su día. No tenemos razones ni derecho a pensar que nuestra industria surgió aquí por generación espontánea.

Creo que todavía no acabamos de asumir del todo la internacionalización a tope, en la que, a mi juicio, hay auténticas posibilidades. Cuando digo “a tope” es sabiendo lo que queremos porque en el fondo queremos que este país se desarrolle; pero es necesario aprovechar estas oportunidades al máximo. Esto quiere decir muchas cosas: habremos de cam-

FIGURA 25

#### ■ RESUMEN Y CONCLUSIONES

Se van a crear sistemas: redes de fabricación internacionales con los consiguientes desafíos de crear:

- Organizaciones que den respuesta con modelos diferentes; centralista, con plantas independientes o alta autonomía, con algún modelo de carácter federativo,...

Para nosotros, cooperativas que hasta el momento cuentan con:

- Unas empresas matrices con raíces
- Por tanto con alto compromiso con el entorno social...
- Con honda preocupación de creación de puestos de trabajo a nivel local
- Que no priman sólo los aspectos empresariales

biar algunos elementos, quizás tengamos que ser capaces de compartir decisiones con otras personas que no están aquí, sino a dos mil, a tres mil o a cinco mil kilómetros de distancia. No sabemos cómo lo tenemos que hacer; pero, sin embargo, tenemos que ir avanzando en esa dirección, en la línea de avanzar en otros aspectos más cualitativos, de I+D, etc., etc. de fabricación.

De todas maneras, creo que tenemos a nuestra disposición algunos elementos importantes desde el punto de vista del país. Para lo bueno o para lo malo. Tenemos empresas matrices, y las matrices son las cooperativas que están aquí. Ésas van a defenderse a tope. No sólo por patriotismo, sino porque están aquí, lógicamente, y éstas tienen un alto compromiso social, sin duda. Tienen una preocupación por crear puestos de trabajo.. Tenemos todas estas cosas que están ahí. Y entonces, creo que, dentro de todo esto, en la medida que sepamos mejorar, compartir, en fin, disponer todas estas cosas de órganos de gobierno, etc., estoy convencido de que finalmente podremos avanzar en la participación de los trabajadores, en hacer funcionar con criterios demócratas una empresa, una multinacional, etcétera. De todas formas, tendremos que cambiar mucho en nuestra manera de pensar. Tendremos que ser un país con una manera de pensar mucho más abierta que la actual. Es difícil. Porque es difícil combinar las raíces con otras raíces y dineros, futuro, etcétera. Pero es el desafío al que tenemos que enfrentarnos. Todavía quedan muchas cosas más, pero éste es el desafío que tenemos. Eskerrik asko.

**Antxon Mendizabal, de la UPV-EHU**

El objetivo de la presente intervención es tratar de diseñar el contexto en los que se ubican los ejes estratégicos de reflexión que inciden a mi juicio, de manera decisiva, como elementos orientadores de una política industrial sobre las deslocalizaciones productivas, enfocada hacia el conjunto de Euskal Herria. La presente intervención tiene por objeto suscitar un conjunto de hipótesis y de ejes de reflexión que sirvan para mostrar el complejo proceso de las deslocalizaciones productivas. Hay que considerar además la parcialidad con que de manera general se aborda el tema. En efecto, la gran cuestión de las deslocalizaciones productivas en las sociedades industrializadas y más en concreto en la comunidad de Euskal Herria no puede limitarse a una perspectiva exclusivamente económica y tecnológica. Se trataría pues de abordar el tema en su integridad, económica, social, política, ecológica, tecnológica y cultural.

En este sentido estructuraremos la intervención en tres apartados diferentes. En primer lugar, plantearemos una serie de ejes de hipótesis-reflexión que estructuran el contexto del debate. Trataremos de plantear en segundo lugar la realidad empírica de las diferentes estrategias frente a la deslocalización. En tercer lugar, trataremos de vehicular la reflexión sobre los aspectos proyectivos que hacen referencia al modelo de desarrollo.

## DEBATE

---

Con la denominación de “El Contexto de la Política Industrial” abordaremos una serie de ejes de reflexión que son a mi juicio orientadores necesarios de las políticas en este tema.

### La presión del capital financiero sobre el capital industrial

Estamos en una sociedad muy diferente a la sociedad fordista en la segunda mitad del siglo XX, que asentaba un proceso de acumulación en los países industrializados de manera que los incrementos de productividad se redistribuían a través de los convenios colectivos entre el trabajo y el capital. En la sociedad presente el proceso de acumulación parece estar más centrado en el incremento del valor de la acción y las clases trabajadoras se dividen entre aquellos/as cuyo poder adquisitivo se limita a las rentas salariales y aquellos que completan sus rentas salariales con los rendimientos de los activos financieros.

En esta sociedad dominada por los movimientos de capitales y hegemónizada por el modelo neo liberal, el capital financiero presiona al capital industrial al objeto de incrementar su rentabilidad. Un primer aspecto fundamental de esta presión es la existencia, en los espacios donde se han implantado las nuevas tecnologías, de una gran revolución socio-organizacional que ha modificado la empresa y las bases de la gestión. En el proceso de esta gran revolución socio-organizacional, que transcurre íntimamente ligada al nuevo paradigma tecnológico de la microelectrónica y de la comunicación, se ha conformado progresivamente la flexibilidad socio-productiva, a través de las series cortas y del just in time, como una base fundamental de la competitividad internacional.

En un mundo neoliberal caracterizado por la debilidad de la resistencia sindical y social, la flexibilidad socio-productiva se transforma a su vez

---



en flexibilidad socio-laboral. Su consecuencia más significativa va a ser el contrato eventual. Y los/las jóvenes del Estado Español y muy particularmente los/las jóvenes del Sur de Euskal Herria conocen de primera mano la gran significación de esta afirmación. Esta presión del capital financiero sobre el capital industrial impulsa también a la subcontratación y a la deslocalización empresarial. Se trata de un proceso de internacionalización empresarial que utiliza el ejército de reserva mundial para extraer la plusvalía exigida por los accionistas al capital industrial.

### Una base de Acumulación de la Actual Globalización

Otro aspecto fundamental es la globalización actual. En la nueva globalización (el capitalismo ha estado globalizado siempre) la generalización de los procesos de internacionalización empresarial se ha convertido en una base de acumulación de la actual economía-mundo.

En la realidad histórica, las deslocalizaciones son un producto de la mundialización del capital y de los mercados realizada en el siglo XX por pocos más de 200 grupos transnacionales que dominan el mercado mundial. Las deslocalizaciones son aquí un componente estructural de la empresa

FIGURA 26

#### ■ UNA BASE DE ACUMULACIÓN DE LA ACTUAL GLOBALIZACIÓN

- La generación de los Procesos de Internacionalización Empresarial es una base de acumulación de la actual globalización
  - La generación de la subcontratación
  - Importancia de los factores estratégicos: la rentabilidad global
- El debate del dumping social
- La necesidad de una carta social que regule la deslocalización

multinacional que exprime con sus royalty a sus filiales y repatría los beneficios hasta las casas matrices. Sin embargo asistimos a un proceso, en la presente globalización, en la que decenas de miles de empresas, que muchas veces son de mediana dimensión, abordan su internacionalización empresarial ubicando delegaciones comerciales y delegaciones productivas cerca de los grandes mercados emergentes y/o maduros, en el conjunto del planeta.

Emerge aquí un nuevo escenario, en el que decenas de miles de empresas, en función de las características de su actividad productiva, de su sector, o de su relación: producto-mercado, utilizan las diferencias salariales, socio-laborales, tecnológicas, organizativas y de cualificación en el conjunto del Planeta como condición de supervivencia empresarial. Se trata de una realidad nueva asentada en el amplio proceso de subcontratación y deslocalización que a partir de la segunda mitad de los años 70 transportaba las producciones intensivas en manos de obra a las zonas periféricas y del Tercer Mundo, con niveles salariales muy inferiores, y en la configuración de una nueva “empresa internacionalizada” en la que adquieren gran significación los factores estratégicos que hacen referencia a la rentabilidad global.

Una consecuencia de este proceso es el fuerte debate sobre el dumping social procedente de organismos civiles y de organizaciones sindicales del Primer Mundo y realizada contra las nuevas producciones competitivas del Tercer Mundo asentadas sobre las malas condiciones socio-laborales y la fuerte tasa de explotación de la fuerza de trabajo. Otra consecuencia del debate planteado es la exigencia creciente de muchos expertos económicos y sociales, procedentes también en general del Primer Mundo, que plantean la necesidad de una regulación social y medioambiental o de manera más concreta de una “carta social” que regule mundialmente la producción y la deslocalización, al objeto de neutralizar una regresión social que nos afecta a todos/as.

### El Auge del Eje del Pacífico

Estamos acostumbrados a identificar la historia del capitalismo con la historia de la vieja Europa y en los últimos tiempos como la historia de ésta gran Europa Transatlántica que engloba a Estados Unidos y Canadá. Las tierras del Pacífico aparecían hasta hace poco como una periferia del desarrollo capitalista. Sin embargo, hemos conocido una profunda transformación de los equilibrios económicos y geopolíticos

FIGURA 27

### ■ EL AUGE DEL DEL PACÍFICO

- El desarrollo de los años 80: Japón y los Tigres Asiáticos
- Finales década de los 80: el tráfico de mercancías en el Océano Pacífico supera al tráfico del Océano Atlántico
- Década de los 90
  - Agresivo crecimiento de los nuevos países industrializados asiáticos
  - Se multiplica por cuatro el tráfico portuario del Pacífico estadounidense
- Nuevo Milenio: La emergencia de India y China como grandes potencias
- Encontramos aquí la mayor concentración de población trabajadora ofertando trabajo de toda la historia humana
- El mejor espacio del planeta para acumular capital basado en la superexplotación de los trabajadores/as (salarios en China, Bangladesh, etc.)

Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

mundiales en las últimas décadas del siglo XX y en el comienzo del nuevo milenio.

El eje del pacífico, que como hemos manifestado se situaba en la periferia, ha entrado sin permiso en el proceso de acumulación capitalista mundial y se ha ubicado además en el centro. En el desarrollo de los años 70 y 80 marca el ascenso de los tigres asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) y del Japón. A finales de los años 80 encontramos otro dato revelador: el tráfico de mercancías en el Océano Pacífico supera al tráfico del Océano Atlántico. Desde el principio del capitalismo industrial hasta los años 80 del siglo XX, el desarrollo capitalista se centraba en el crecimiento europeo, en el crecimiento de la América Anglosajona y en una gran economía transatlántica que unía a ambas. A partir de los años 80, el centro de gravedad de la economía mundial se desplaza hacia el Océano Pacífico.

La década de los 90 está también marcada por el agresivo crecimiento de China y de los nuevos países industrializados asiáticos. La crisis financiera de la segunda mitad de la década será también un reflejo de la febril dinámica existente en estas latitudes: Malasia, Indonesia, Japón,

Corea del Sur, Méjico, etc. Será afectado por un proceso de especulación financiera que abarca también a regiones más distantes como Brasil y Rusia. En el continente americano, el crecimiento se polariza hacia las costas del Pacífico. Asistimos así al fuerte crecimiento de Méjico y Chile y al acelerado crecimiento de la economía de California en Estados Unidos. En esta década, se multiplica por cuatro el tráfico portuario del Pacífico estadounidense.

El nuevo milenio será testigo de la emergencia y consolidación de India y China como grandes potencias. Junto con los países circundantes encontramos aquí la mayor concentración de población trabajadora de la historia humana : China (1300 millones), India (120 millones), Indonesia (200 millones), Pakistán (150 millones), Bangladesh (200 millones), Japón (130 millones), acumulando en esa área más de la mitad de los habitantes del Planeta.

Encontramos aquí la mayor concentración de población trabajadora ofertando trabajo de toda la historia humana; que presiona a los salarios a la baja. Cerca de 2000 millones de personas ofertando trabajo, de los que más de 1000 millones ganan menos de 2 dólares diarios, de los que 350 millones sobreviven con un dólar diario, y de los que 170 millones son niños/as. Se evalúa también en cerca de un millón de personas al año los que mueren como consecuencia de accidentes y enfermedades socio-laborales relacionadas con el trabajo que realizan; devorados por un febril proceso de producción, intercambio y crecimiento.

Estamos por lo tanto ante el mejor espacio del planeta para acumular capital basado en la superexplotación de los trabajadores/as (salarios y condiciones laborales en China, India, Bangladesh, etc.). Dicho de otra manera, encontramos en la base de funcionamiento de la economía mundial un modelo de superexplotación de la fuerza de trabajo que hegemoniza espacios crecientes de la economía mundial y presiona a occidente hacia la regresión social.

No obstante, lo ahorrado en estas producciones de mano de obra barata y bajo valor añadido, los países asiáticos lo invierten en tecnología, capital humano y organización. Asistimos en consecuencia a una acelerada disminución de la brecha tecnológica y de cualificación que mantenían estos países con los centros industriales de occidente.

## China e India

En el centro del resurgimiento del Eje del Pacífico, China e India, sumando ambos más de 2500 millones de personas y con mayorías campesinas en su interior, estructuran la dinámica de este colosal proceso. En productos de bajo valor añadido, China e India mantienen dos gigantes procesos de taylorización primitiva que afectan a miles de zonas francas y decenas de millones de trabajadores/as.

En productos de alto valor añadido, ambos países vehiculizan crecientes inversiones en I+D y en la conformación de capital humano (un millón de ingenieros por año). China se ha lanzado recientemente a la compra de empresas extranjeras punteras ubicadas en los países industrializados, lo que les permite la apropiación de los del “savoir-faire” de estas empresas en un breve período de tiempo. Si a finales de los años 70, las inversiones de las empresas multinacionales se asentaban en tecnologías y productos maduros, en el 2005 cuenta sobre su territorio 700 centros de I+D de origen transnacional. India se ha convertido a su vez en el destino de muchas actividades de la new economy (programación, diseño industrial, etc.). El campo tecnológico de Bangalore (India) es hoy la primera concentración de brainworkers (creación de software) del Planeta, por encima de Silicon Valley. Las transnacionales farmacéuticas instalan a su vez sus centros de I+D en la India (Aventis, Novartis, etc.).

El nada sospechoso de ideología neoliberal Giovanni Arrighi defiende en una de sus últimas publicaciones que China tiene hoy condiciones para dirigir en las próximas décadas el despegue económico de muchos países del Tercer Mundo. La utilización del mercado será la vía del protagonismo del Asia Oriental en la primera mitad del siglo XXI, arastrando en este proceso a diversos países de otros lugares del Tercer Mundo.

Contra las teorías de David Ricardo que defienden que los países deben especializarse en las producciones más ventajosas nos encontramos que el conjunto de estos dos países, China e India, aumentan su presencia en la práctica totalidad de los sectores industriales. Se trata pues en su conjunto de una ventaja competitiva “cuasi absoluta” que erosiona la balanza comercial de muchas potencias occidentales (Estados Unidos, Francia, etc.), adquiere enormes reservas de divisas extranjeras y compra masivamente los bonos del tesoro que Estados Unidos necesita vitalmente para financiar su deuda.

---

### Las Regiones Pivotales

Los procesos de deslocalización se vehiculan por lo general a través de grandes regiones pivotaes que son los cuarteles generales desde los que se ejerce la dirección empresarial en la totalidad de un área geográfica. Se trata de países políticamente identificables, con niveles de desarrollo aceptable y con crecimiento económico superior a su área de influencia. Ejercen un relativo control, comercial, financiero y productivo sobre amplios espacios de su entorno. China, India, Brasil, África del Sur, y en menor medida países como Turquía y Rusia son algunos de los principales destinos elegidos por la inversión internacional para este proceso.

A comienzos del milenio, Brasil computa 2820 empresas afiliadas y 1225 corporaciones extranjeras. India tiene 1182 empresas afiliadas y 1700 corporaciones. China tiene a su vez 215.000 empresas afiliadas y 2000 corporaciones. Se trata de potencias demográficas (China, India y Brasil, suman más del 41% de la población mundial), con importantes mercados potenciales, que poseen grandes superficies (más de tres millones de kilómetros cuadrados en la India, más de nueve millones para China y casi nueve millones para Brasil) y abundancia de recursos, con millones de estudiantes universitarios matriculados en facultades de ciencia e ingeniería y abundancia de recursos humanos.

Poseen también grandes ciudades, (Madrás, Shangai, Sao Paulo, Ciudad del Cabo, etc.) normalmente en zonas costeras, comunicadas por carretera, ferrocarril, aeropuertos y vías fluviales. Estas grandes aglomeraciones urbanas y humanas en el interior de las regiones pivotaes, son los lugares preferidos para las sedes delegadas de las grandes multinacionales. Se planifica en estos lugares la ubicación de las deslocalizaciones en las grandes áreas geográficas, donde inciden estas regiones. China dirige el proceso de desarrollo material del Este de Asia y de Oceanía en el interior del Eje del Pacífico. India controla el Sur de Asia. Brasil es la región pivotal que corresponde a las ubicaciones en América Latina. África del Sur dirige el proceso económico del África Sub-Sahariana.

### La Revolución Intermodal

Con la denominación de Revolución Intermodal expresamos la integración de las formas tradicionales del transporte (terrestre, marítimo y aéreo) en un solo sistema. La unidad física universal para el transporte de mercancías en esta nueva revolución de los medios de transporte es el nuevo

FIGURA 28

### ■ LA REVOLUCIÓN INTERMODAL

- La Integración de los sistemas de transporte (terrestre, marítimo y aéreo) en un sólo sistema
  - > Unidad física: el contenedor
  - > Las fábricas móviles
- La necesidad de readecuar infraestructuras: barcos, puertos, hidrovías, ferrocarriles, carreteras, aeropuertos, redes satélites, redes electrónicas, etc
- > Una consecuencia > La china americana
  - > Ciudad Juárez
  - > Bolivia

Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

contenedor. Se trata de un gigantesco contenedor que permite hoy introducir todo un taller manufacturero en su interior y ubicarlo en cualquier lugar del planeta. Aparece así el concepto de la “fábrica móvil”, que puede ahora transportarse a cualquier sitio por medio de trenes, barcos, aviones, trailers, etc. y ubicarse en lugares considerados hasta ahora inaccesibles. Estas fábricas “móviles” pueden ser ubicadas en barcos, en aguas internacionales (barcos textiles, talabarteros, etc.) en la cordillera de los Andes o en el interior de la selva amazónica fuera de todo control de la legislación socio-laboral del Estado al que pertenece el territorio elegido. Esta revolución en el transporte permite hoy extender la producción de la empresa maquiladora fuera del Eje del Pacífico, impulsando el modelo de superexplotación de la fuerza de trabajo en África, Asia Central, y en el Continente Americano.

Este proceso permite la creación de la “China propia” en el continente americano, contrarrestando la competencia de la maquiladora asiática. Se trata así, de reestructurar el conjunto de empresas maquiladoras ubicadas en el sur de Estados Unidos, Norte de Méjico, Centroamérica y Caribe y extenderlo al conjunto de América Latina, teniendo acceso a

la oferta de fuerza de trabajo del Continente Latinoamericano. La China americana (con capital americano y asiático) tiene dos grandes referencias prometedoras para su desarrollo: Ciudad Juárez y Bolivia. Ciudad Juárez, conocida mundialmente por la desaparición de las mujeres (en el nuevo milenio 400 mujeres han sido asesinadas y otras 400 han desaparecido) es la referencia más competitiva de empresas maquiladoras asentada en la ausencia total de derechos socio-laborales para una población laboral cuasi exclusivamente femenina (donde las maquilas tienen cárceles interiores para encerrar a aquellas mujeres que se niegan a trabajar más de 10 ó 12 horas diarias). Bolivia es la otra referencia donde encontramos masas de población laboral dispuestas a ofertar su fuerza de trabajo por menos de 10 céntimos de dólar a la hora. El proyecto de la China propia representa un paso más en la hegemonización del modelo de superexplotación de los trabajadores/as presionando al conjunto del planeta. La revolución intermodal es, estas condiciones, la base tecnológico-científica que posibilita esta realidad.

### El Capitalismo Cognitivo

Las nuevas tecnologías de la microelectrónica, de la biotecnología y de la nanotecnología derivadas de la presente globalización han conformado la sociedad del conocimiento. En el capitalismo moderno el conocimiento se ha convertido en un factor necesario, diferente al trabajo y al capital.

En el circuito productivo del capitalismo industrial el trabajo genera conocimiento y el conocimiento a su vez genera valor. De esta manera la valorización del capital pasa por la subsunción del trabajo vivo y del conocimiento que genera. No obstante esta subsunción del conocimiento al capital manifiesta dificultades y características propias que según algunos expertos en análisis del capitalismo, permitirían diferenciar una nueva fase de su desarrollo denominada como "capitalismo cognitivo". Según estos autores (Enzo Rullani, Yann Moulier Boutang, Giuseppe Cocco y otros) la valoración de los conocimientos en el circuito productivo difiere de las leyes observadas hasta ahora por el pensamiento marxista y/o liberal en sus respectivas teorías del valor.

Dicho de otra manera, el capitalismo cognitivo funciona de manera diferente a las formas clásicas del capitalismo industrial. Y los procesos de virtualización separan el conocimiento de su soporte material.

Para estos autores en el desarrollo del capitalismo hemos pasado de una



fase de capitalismo mercantil a otra muy diferente del capitalismo industrial; y nos encontramos ahora con una nueva fase en este desarrollo asentado en la producción de conocimiento a la que denominaríamos como “capitalismo cognitivo”. Este capitalismo cognitivo sería tan diferente del capitalismo industrial, como el capitalismo industrial fue a su vez diferente del capitalismo mercantil.

Los teóricos del capitalismo cognitivo consideran que la producción de conocimiento es cada vez más hegemónica en la producción de los países industrializados y que el bien de equipo por excelencia en la nueva fase de desarrollo es el cerebro humano. Nos encontramos pues ante una nueva realidad en la que por primera vez el conocimiento puede autonomizarse de las exigencias de la producción y abre espacios a la imaginación y a la creatividad.

Desarrollando las teorías de Rifkin, que defiende que vivimos un cambio histórico radical que nos permitirá pasar del mercado de bienes y servicios a las relaciones basadas sobre el acceso y las redes; se manifiesta que estamos pasando de la economía de mercado a la economía de redes.

FIGURA 29

#### ■ EL MERCADO

- Encuentro entre el vendedor y el comprador
- Las mercancías son los bienes
- Se transmite la propiedad

#### ■ LA ECONOMÍA DE REDES

- Es una relación entre servidores y clientes
- La mercancía es el “tiempo humano”
- Los costes de transición tienden a cero
- No se transmite la propiedad sino el acceso (se alquila)

Según estas posiciones el mercado es un encuentro entre el vendedor y el comprador. Las mercancías son aquí los bienes intercambiados y se transmite la propiedad en el intercambio.

La economía de redes es en cambio una relación entre servidores y clientes. La mercancía es aquí “el tiempo humano” en que se presta el conocimiento. Los costes de transacción tienden a 0 (ésta es la gran novedad); y no se transmite la propiedad sino “el acceso” ( se alquila). El proceso de transformación del conocimiento en valor según estos autores implica inestabilidad y discontinuidad; espacios de incertidumbre, y espacios de libertad; espacios de crisis y espacios de creatividad.

El coste de la producción de conocimiento es aquí enormemente incierto. Una vez que una primera unidad ha sido producida, el coste necesario para reproducir las demás unidades tiende hacia 0. El valor de cambio de conocimiento esta enteramente ligado a la capacidad práctica de limitar su difusión libre, obstaculizando el acceso. Es decir, se trata de limitar con medidas jurídicas, patentes y otros la posibilidad de copiar los conocimientos elaborados. Se pasa pues de la propiedad al acceso. El conocimiento es socializado en razón misma de su difusión. Difusión y socialización son dos procesos paralelos. Sin embargo, el propietario del conocimiento debe mantenerlos apartados, acelerando el primero y ralentizando el segundo.

Es preciso remarcar la importancia estratégica del territorio como sujeto de la producción de conocimiento. Toman aquí especial significación sus iniciativas endógenas, sus infraestructuras sociales, su capacidad de cooperación social, su comunitarismo digital, sus conquistas sociales y su poder político. Y ello plantea, de manera muy especial, la cuestión del modelo de desarrollo, a” las regiones para si” como Euskal-Herria.

## EL MODELO DE DESARROLLO

---

El desarrollo de la industria y del sector terciario en el Tercer Mundo es una tendencia estructural con perspectiva de largo plazo. Las empresas del Norte están participando en ese proceso y la “modalidad de su inserción” nos afecta a todos/as.

Desde la perspectiva antes descrita del mundo de trabajo se trata de

---

buscar un desarrollo que nos beneficie a todos/as. Un desarrollo articulado, regulado y coordinado, beneficioso para los países de destino y beneficioso para los países de origen. La clave para ambos destinos es el modelo de desarrollo.

### La Industrialización del Sur

Las deslocalizaciones son parte del proceso de industrialización del Sur. Trasladan puestos de trabajo a estos lugares. Pero una lectura del desarrollo no puede nunca limitarse a aspectos que hacen referencia exclusiva al crecimiento económico. Las cuestiones a plantear en el Sur respecto al proceso son sencillas:

- ¿Qué nivel de dependencia?.
- ¿Qué impacto medioambiental?.
- ¿Qué impacto político-cultural?.
- ¿Qué condiciones sociolaborales?.
- ¿Qué transferencias de plusvalía?.
- ¿Qué sistemas de innovación?.
- ¿Qué clase de trabajo?.

La respuesta debe darse desde el Sur. Es decir, desde las sociedades afectadas. Y la clave de la respuesta está en la importancia de su “sistema social”. Es su sistema social, en su sentido amplio; es decir, su sistema económico, social, político y cultural, el que articula las respuestas a estas preguntas. Y de la articulación de esas respuestas, así como de su articulación con una adecuada respuesta del Norte depende la validez del desarrollo.

### La Des-industrialización del Norte

Las deslocalizaciones son también parte del proceso de des - industrialización en el Norte. Aquí, con una realidad tecnológica y material diferente, es preciso introducir las grandes coordenadas de la reducción de jornada, del tiempo libre, y del desarrollo humano sostenible. Y desde estos lares en los que es también preciso readecuar el sistema de acumulación, deberíamos preguntarnos.

- ¿Por qué la reindustrialización?.
  - ¿Qué reindustrialización?.
  - ¿En qué medida nos sirven las potencialidades del capitalismo cognitivo?.
-

Con esta perspectiva, no se trataría de rehacer una estructura industrial de trabajos alienantes y descualificados que no interesan a nadie. Se trataría de repensar una nueva sociedad adecuada a nuestra realidad material, política, social y cultural. El factor clave es también aquí nuestro sistema social. A través de nuestro sistema social, concebida desde una perspectiva amplia daremos la adecuada respuesta a las preguntas planteadas.

Así lo entienden también los teóricos del capitalismo cognitivo que insisten en que la base de este debe cimentarse en un buen sistema de ayudas sociales, de pensiones adecuadas y de salario social. Más todavía, los teóricos del capitalismo cognitivo focalizan el sistema social hacia la construcción del salario social. Un salario universal identificado a los derechos de ciudadanía que nos correspondería por derecho a los/las residentes en las sociedades industrializadas.

A nuestro parecer un sistema social moderno exige formas más sociales y desmercantilizadas en la base de su sistema social. La producción de “bienes colectivos” que extienden la “gratuidad a servicios y sectores como la enseñanza, la sanidad, la cultura, el transporte, la vivienda y otros, puede ser una respuesta adecuada. Un sistema social moderno debe también defender como un gran tesoro la biodiversidad cultural y político-cultural conformada en el proceso histórico. En este sentido, la respuesta cultural y medioambiental corresponde de manera muy especial a nuestra condición humana.

La nueva realidad es también una gran oportunidad para las comunidades humanas estructuradas en territorios con realidad histórica y con vocación política. Son las regiones “para sí” que se convierten de esta manera en regiones innovadoras que transforman la realidad material y hacen historia. Esto es de una gran importancia para Euskal Herria.

El proceso exige un esfuerzo colectivo y participativo que vehicule las aspiraciones y energías de manera positiva. Pero ello solo será posible si hay solidaridad, si hay calidad democrática, si hay conquistas sociales, y de manera muy significativa, si hay poder político.

### Bibliografía

- Arrighi Giovanni (2007), « Adam Smith en Pekín ». Editorial Akal.
- Cámara de Gipuzkoa (2005). El fenómeno de la deslocalización:

Propuesta de acciones para minimizar sus efectos. Cámara de Gipuzkoa

- Baron Alain.(2004) Le monde du travail face aux délocalisations. World Economic Outlook FMI.Septiembre..
- Barreda Marin, A. “El espacio geográfico como fuerza productiva estratégica”. En Ceceña, A. E. (1995). La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas. El Caballito. México.
- Blondeau, O. y otros. (2006).”Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva”. Mapas. Madrid.
- Borja Antón.(2006).”Deslocalización de empresas: ¿temores excesivos o peligros reales?. Lan Harremanak. Nº 16. Bilbao
- Canals, Jordi. (1994)« La internacionalización de la empresa : cómo evaluar la penetración en mercados exteriores”. McGraw-Hill. Madrid.
- Carrillo, J y Hernández, A. (1995). “Mujeres fronterizas en la industria maquiladora”. Secretaria de Educación Pública y Centro de Estudios Fronterizos del norte de México. Colección Frontera. México.
- Cocco, G. (2002). « El trabajo y la exclusión: entre la universalización de la guerra y la universalización de los derechos”. Seminario Internacional sobre el capitalismo cognitivo. París.
- Giráldez Pidal, E.(2002) « La internacionalización de las empresas españolas en América Latina”. Consejo Económico y Social.Madrid
- Husson Michel “A propos des delocalisations”.Marchandise : <http://hussonet.free.fr/mondiali.htm>
- Husson Michel “La mondialisation, nouvel horizon du capitalisme » : <http://hussonet.free.fr/mondiali.htm>
- Información Comercial Española.(2002) « Empresas multinacionales españolas ». Ministerio de Economía y Hacienda. Nº 799. Madrid.
- Lipietz,A.(1997). « The post-Fordist world :labour relations,international hierarhy and global ecology ». Review of Internacional Political Economy 4.Spring: 1-41
- Martín Roda, E. M. (2006) ”Deslocalización empresarial mundial”. Economistas. Año Nº 24. Nº 108,pags 265-270
- Mendizabal, A. (2006). « Aspectos económicos y sociales de las deslocalizaciones productivas », Lan Harremanak, nº 16, Bilbao.
- Mendizábal, A y Errazti, A. (2005). “Deslocalizaciones y empleo cooperativo. El caso de Fagor electrodomésticos, S. Coop.”, CIRIE-España, nº 52, Madrid, pp 237-266.
- Moulrier – Boutang, Y. (2002). “¿Qué hay de fundición, de género, clase y color bajo el capitalismo cognitivo?. Algunas reflexiones. Seminario Internacional sobre capitalismo cognitivo. París.
- Myro R. ; Fernández-Otheo, C. M.(2004) “Los Mitos de la Desloca-

- lización". FRIDE. Octubre/Noviembre. Madrid.
- Pasquinelli M.(2006). Prototypes of Conflict within Cognitive Capitalism.Barcelona
- Rifkin,J.(2000).”La era del acceso”.Paidós.Madrid.

### PEIO OLHAGARAI, DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BAYONA

Iparralde –el País Vasco, para nosotros es también Iparralde–. Es mucho hablar de política industrial. ¿A qué nos referimos cuando hablamos de Iparralde?

He aquí algunos datos:

Industria; equivalente al 11 por ciento de la economía; pero si se integran las empresas que se han pasado hacia servicios, abarcamos a casi el 20 por ciento de la actividad:

Empleo industrial: 110.000 puestos de trabajo en 26.000 empresas. Un volumen relativamente pequeño en comparación con el grupo y con la Comunidad Autónoma de Euskadi. Pero avanzamos.

Crecimiento del 5 por ciento desde 1999.

FIGURA 30

#### ■ LA ECONOMÍA DE IPARRALDE

- |                                    |                      |
|------------------------------------|----------------------|
| • 275.000 habitantes               | • 26.000 empresas    |
| • +5% entre 1999 y 2006            | • 110.000 empleos    |
| • 10% de la población de Aquitania | • 78.600 asalariados |
| • 21% menos de 20 años             | • 41% servicios      |
| • 27% más de 60 años               | • 28% comercio       |
| • 7,3% de paro                     | • 19% construcción   |
|                                    | • 11% industria      |

Ayer tuvimos una jornada sobre la coyuntura. Hace casi doce años que la economía global de Iparralde está subiendo, creciendo poco a poco, paso a paso, pero bastante positivamente. Ésos son elementos.

Deslocalización y globalización. Fundamentalmente el problema se presenta cuando se habla del 7 por ciento de los empleos que se perdieron porque se fueron fuera. No sé si es realmente un problema. El problema lo tiene la gente que pierde su trabajo, sin duda. Ayer se anunció el cierre de una empresa pequeña, de 26 personas, en Senpere, porque esa actividad se va a Turquía. Buen bien, eso es un problema para la gente, ¿pero es un problema para la economía? No lo sé. Hace un par de años, se perdieron 800 empleos industriales en apenas un mes, en los sectores electrónico y agroalimentario. Sin embargo, el paro bajó, el paro global del territorio bajó. Eso significa que la economía tiene, seguramente, una capacidad –como si fuera un ecosistema– para hacer de soporte de los elementos, para soportar las variaciones. Intentaré explicarlo en dos palabras.

¿Por qué deslocalizar? Puede ser por diversos motivos; pero quiero subrayar una cosa. ¿Por qué se localizan las empresas? Nosotros tenemos experiencia como Cámara de Comercio. Las Cámaras allí tienen un papel básicamente diferente de las de aquí. Intentaré dar ejemplos de actuaciones. Pero se localizan empresas. En vez de hablar de deslocalización, quiero plantear un problema que se está haciendo bastante importante en Francia (seguramente también en Europa). En 2006, el 25 por ciento de la I+D realizado en Francia fue llevado a cabo bajo el control de empresas extranjeras, insisto, unas norteamericanas, otras australianas y, en fin, también alemanas, algunas europeas, pero la mayoría norteamericanas. ¿Qué significa eso? Que dentro de algunos años podría ocurrir que no se deslocalizase la capacidad productiva, pero sí la capacidad de concepción, de desarrollo, de gestión (“management”). Eso se puede deslocalizar y creo que es una cuestión fundamental: el seguimiento del capital de la empresa. La estrategia de las empresas es la suya, es la de sus accionistas. Pero, ¿cómo pueden ayudar los poderes públicos?, ¿de que manera pueden facilitar, pueden proteger el capital? Sin duda es un capital a la vez financiero, humano y técnico por el entorno de la empresa? Intentaré hablar de eso.

Veamos. ¿Cuál es la estrategia económica que ponemos en práctica en Iparralde? Son cuatro ejes, que son importantes para nosotros, porque, como ya dije se trata de crear y fortalecer “un ecosistema económico”. Nosotros tenemos varios motores económicos y cuidamos mucho que los motores funcionen conjuntamente y de manera organizada. Tenemos motores de gasoil, electricidad, de sol, de lo que sea, pero cuidamos mucho de que los motores funcionen conjuntamente.

Segundo eje. Voy a entrar, básicamente, explicando lo siguiente: Combinar desarrollo exógeno y endógeno. Eso significa las empresas que vienen de fuera, para instalarse, para ubicarse en Iparralde, y el desarrollo endógeno del territorio. Favorecer la formación de “clusters”. Tenemos el modelo de Euskadi, que es muy interesante. Además, tenemos que estimular la innovación global. Fortalecer los motores económicos. Para que tengan una idea clara, el sector agroalimentario pesa casi lo mismo que la construcción, que la metalurgia, que el sector médico, en cuanto a empleos, inversión, desarrollo y en capacidad de crecimiento. Esto tiene gran importancia para nosotros porque es un amortiguador de la crisis. Como todos sabemos, hace seis años el sector aeronáutico estaba en crisis y se echó a la calle a miles y miles de personas. Nosotros no notamos aquella crisis porque en los demás sectores la gente tenía trabajo.

La construcción tiene un ciclo económico que no tiene nada que ver con el del sector agroalimentario. Y yo creo que, en lo que toca al sistema económico, hemos de cuidar mucho que los motores funcionen uno por otro. Por eso, hemos basado nuestra estrategia en los motores económicos.

Actualmente, nuestro mayor problema es que tenemos dos motores potentes.

-Uno, el motor residencial: se construyen casas y más casas en todos los sitios y en todos los barrios de todos los pueblos de Iparralde.

-El otro lo constituye el motor productivo.

Queremos andar con cuidado para que el motor residencial no expulse la capacidad productiva afuera –por ejemplo a Las Landas o aún más lejos– estamos intentando gestionarlo. Por eso, incluimos el sector turismo dentro del sector industrial. ¿Por qué razón? Porque el turismo tiene tres características básicas, que son importantísimas desde nuestro punto de vista:

-Es una actividad globalizada totalmente, pero que no se deslocaliza.

-Es una actividad que crea empleos en Iparralde. Son 9.000 empleos al año, con contratos indefinidos a largo plazo en ese sector.

-Finalmente, es un sector en el cual la inversión “per capita” es parecida a la de la industria.

Si se toman esos elementos, nos damos cuenta de que es como una industria.. Apoyamos que los motores funcionen, cada uno con su lógica, pero en el mismo territorio.

Segundo elemento: Combinación del desarrollo endógeno con el desarrollo exógeno..

Tengo en mi equipo tres personas que viajan por el mundo. Para nosotros, el mundo empieza a veces en Bilbao. Pero también van por el res-



to del mundo: Australia, Estados Unidos y otros países, para ver cuáles son las empresas que podrían ubicarse en Iparralde. Pero no se van a cualquier sitio a ver qué cazan con una red. Tienen objetivos muy concretos. Estamos estudiando este tema. Ejemplo: en 2000 hemos decidido que la ubicación de las sedes europeas de toda la industria del surf –que es un mercado muy pequeño– estuviera en Iparralde. Hoy día, el 80 por ciento del mercado europeo del surf, que factura 3,8 billones de euros, se organiza a partir de Bayona, San Juan de Luz (Donibane Lohitzune) y un poco de Las Landas (porque es nuestro Trebiño, ¿no?) El 80 por ciento de las empresas mayores del mundo tienen su sede allí. En cinco años, hemos pasado de 600 a 3.200 empleos. En esas empresas se habla por lo menos en catorce o quince lenguas diferentes. (y poco en euskara, por cierto). Eso significa que estamos trabajando con la mira puesta en empresas de fuera que podrían tener interés en venir aquí; pero también en las empresas de aquí, de Iparralde, para que se relacionen con las de fuera. Eso es combinar, la combinación del desarrollo.

Tercer elemento: Favorecer la formación de “clusters”.

La formación de “clusters” es una cuestión que, a nivel personal, me interesa bastante; pero que a nosotros nos resulta básicamente nueva. El modelo de Euskadi es interesantísimo, porque tenemos nosotros un modelo de Francia llamado “polo de competitividad”, cuyas particularidades son tales que casi está únicamente dedicada a grandes empresas, casi exclusivamente dedicadas a laboratorios de tipo tecnológico –una PYME nunca irá a hablar con alguien en estos laboratorios–, o para centros universitarios de nivel muy alto. La consecuencia es que las PYMEs no se integran. Por eso hemos abierto una política pública; pero, dentro de poco, con la gente y con el apoyo directo del Gobierno Vasco, vamos a desarrollar un sistema que permita a las PYMEs de Iparralde integrarse en sistemas un poco más amplios, que les permitan desarrollar temas de calidad, innovación tecnológica, mercados, etcétera. En este tema, llevamos un objetivo particular: las “funciones críticas”. ¿Qué son las “funciones críticas”?

Pueden ser funciones o equipamientos críticos. Equipamientos críticos, por ejemplo: hace menos de un año la Cámara de Bayona abrió una zona económica de 35.000 m<sup>2</sup> con destino a la industria del surf. Es la primera vez en el mundo entero que se constituye una oferta particular para esa industria. La gente de Australia y de los Estados Unidos nos dice: “Habéis abierto una brecha en el desarrollo para nuestro negocio, nuestra economía, que es muy interesante.” En esto vamos a integrar capacidad tecnológica para esa gente, de concepción, de diseño, de desarrollo inter-

FIGURA 31

**■ EJE 3: FAVORECER LA FORMACIÓN DE LOS “CLUSTERS”**

1. Sectores afectados: Industria agroalimentaria, turismo, surf, aeronáutica
2. Campos de cooperación: calidad, innovación tecnológica, mercados...
3. Crear y/o promover equipamientos o funciones “críticas”

Política Industrial y deslocalización en Euskal Herria. Euskalduna. 26 de septiembre de 2007

nacional. Ésos son equipamientos críticos.

Funciones críticas. Trabajamos con los proyectos que se localizan en Iparalde con la vista puesta en dos funciones fundamentales que nos interesan. Sabemos que en Iparalde no se fabricarán ropa, trajes, productos, porque no tenemos capacidad. No sabemos, no tenemos, nos falta la cultura en este campo. Pero lo que nos anima es la gestión de la concepción de los productos -aunque los productos se fabriquen en cualquier lugar del mundo- y la gestión de los mercados. En este tema –siempre hablando del modelo del surf– tenemos básicamente todas las funciones fundamentales para la gestión de esas empresas situadas entre Bayona, Hendaya y en Las Landas. Recientemente, se instaló en Hendaya el Centro de Desarrollo Mundial de Decatlón del sector náutico: hoy son ya 130 personas –más de 80 ingenieros– las cuales se encargan del proyecto, diseño y desarrollo de los productos que se venden en todas las partes del mundo. A esto me refiero cuando hablo de funciones y equipamientos críticos. Para que se convirtieran en realidad, llevamos a cabo gran cantidad de actuaciones a fin de atraer empresas que tuviesen interés en instalarse en nuestro territorio.

Último elemento: Estimulo a la innovación global.

La innovación global no puede consistir solamente en la innovación tecnológica. Yo no puedo soñar, pensando que los 300.000 ingenieros que terminan sus estudios anualmente en China, que la capacidad tecnológica, matemática, lógica de la India, no superará un día nuestra propia capacidad de europeos viejos, llenos de inexactitudes. Creo que no podemos desarrollar una economía binaria en la que se hayan repartido los papeles de manera que los que piensen estén aquí y los que trabajen, allí. No, no es así. No creo que sea así. Creo que fundamentalmente lo que tenemos que desarrollar y promover es que la innovación sea global y permanente, y no solamente tecnológica. Eso significa innovación en el marketing. Esta mañana hemos hablado de Zara, de su capacidad para concebir nuevas colecciones en quince días o en un mes. Eso es innovación, algo que no tiene nada que ver con la tecnología, sino con la "capacidad de". La innovación es una cuestión comercial: ¿cómo vamos a vender mañana? No solamente por Internet, sino por otros medios. Tenemos que promover la innovación todo lo que sea posible; pero la innovación global, no solamente la tecnológica. Yo prefiero un pueblo, un país, que tenga capacidad de innovar, aprovechar una diferenciación tecnológica que siempre será de corta duración.

Para terminar. ¿Resistir o anticipar? Por supuesto, yo prefiero anticipar. Anticipar, sí, de acuerdo; pero, ¿con quién? ¿Y cómo? Yo creo en la masa crítica. Nosotros no tenemos la masa crítica para desarrollar a largo plazo nuestra economía. Así que la cuestión es ver la forma de efectuar alianzas: Hemos de averiguar con quién vamos a contratar alianzas (alianzas de desarrollo). A ciertos niveles, es posible con Euskadi. A otros niveles, quizás con América a unos niveles y con Asia a otros distintos; pero necesitamos tener capacidad de alianza, más que promover otros elementos. Capacidad de alianza y también capacidad de reaccionar con gran rapidez. Masa crítica. Si se multiplica la masa crítica con la velocidad se obtiene la aceleración. A este respecto, tiene importancia fundamental la capacidad de responder y reaccionar con rapidez de los poderes públicos, aunque en esto tengo varias dudas, porque no es tan fácil; pero el desarrollo económico supone la unión de la capacidad, la masa crítica y la velocidad.

Eskerrik asko zuei.

---

**IÑAKI TELLETXEA DEL DPTO. DE INDUSTRIA DEL GOBIERNO VASCO**

---

Arratsalde on. Buenas tardes.

Me ha tocado hacer un resumen y voy a ligarlo al objetivo de la jornada, el nombre “La política industrial y la deslocalización en Euskal Herria”.

Creo que son importantes varias reflexiones: cinco reflexiones que se han tocado a lo largo del día.

Por una parte, creo que es importante clarificar de qué estamos hablando. Por desgracia, sobre todo a nivel de medios de comunicación, creo que no se tiene nada claro qué se entiende por deslocalización cuando se trata de este tema. Deslocalización: bajo este concepto se suele entender el caso de una empresa que cierra su actividad, se desprende de sus trabajadores y monta una planta en otra parte del mundo para seguir vendiendo en el mismo mercado. Creo que, por desgracia, esta referencia es la que se toma al tratar de la deslocalización. Nosotros también comentábamos una decisión de una multinacional que, no es que no perdiese dinero, sino que ganaba menos de lo que esperaba. Sin embargo, creo que éstos son temas muy contados en Euskadi y no está previsto que suceda algo de este tipo a muy corto plazo. Además, como esta mañana también se ha comentado, muchas veces también somos demasiado alarmistas. Esta mañana se ha comentado que, a nivel incluso del Estado español, sólo se ha suprimido el 4 por ciento de los empleos como consecuencia de las deslocalizaciones.

Otra cosa son los proyectos de internacionalización o multilocalización. Creo que un buen ejemplo ha sido lo que Jesús Mari Herrasti nos ha comentado dentro del Grupo Mondragón. En mi opinión, esas deslocalizaciones, en el sentido puro y duro que comentaba al principio, aquí se han dado básicamente de las manos de multinacionales. Me parece que las dos más sonadas han sido Ericsson y Cabot. Una de ellas –Ericsson– no fue una deslocalización a un país en desarrollo, sino que fue a Londres como consecuencia de una fusión con Sony. Con lo cual, primer punto importante –creo que esta mañana había un consenso–: es importante no dramatizar con el tema de la deslocalización en el puro concepto de cierre de empresas y establecimiento en otros lugares para vender en el mismo mercado. Creo que ese efecto es muy, muy pequeño. Incluso me atrevería a decir que en Euskadi es aun inferior al 4 por ciento que comentábamos esta mañana.

Segunda reflexión. Es también importante introducir unas dosis de objetividad. Desde hace cuatro años, más o menos, sobre todo desde la irrupción de China e India, diferentes medios han estado lanzando mensajes,

---

a mi juicio, catastrofistas de que, prácticamente, en Euskadi en particular y en el mundo del desarrollo en general, habría que abandonar la industria por lo que teníamos los días contados, ya que eso iba claramente a ir a los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, yo creo que los datos a nivel de Euskadi en particular no corroboran esta afirmación. De hecho, el valor añadido en las empresas ha aumentado un 18 por ciento en la economía vasca durante los últimos cinco años. El empleo industrial ha aumentado el 6,4 por ciento, hasta alcanzar la cifra 251.000 personas. Es más, esto ha ido acompañado por incrementos salariales. Con lo cual, yo creo que también es un mito el tema de que la globalización implica desindustrialización. Al contrario. Creo que el Grupo Mondragón es un buen ejemplo a escala de lo que está pasando en Euskadi. Como nos ha comentado Jesús Mari Herrasti, las empresas del grupo MCC que tienen plantas en el exterior aumentan el empleo, la facturación y la exportación; eso es trasladable en líneas generales al resto de las empresas del País Vasco.

Por otra parte, también creo que es un tópico el ligar “deslocalización” con “costes salariales bajos”. Creo que, si esto fuese así, todas las empresas estarían establecidas en Namibia, en Zambia o en Tailandia y no es así.

De hecho, un dato que se ha manejado esta mañana indica que de cada 10 euros invertidos a día de hoy, 6,5 se invierten en países desarrollados. O sea, el 45 por ciento de la inversión en el mundo se sigue invirtiendo en Europa. Efectivamente, China ocupa ya un puesto cada vez más importante, pues de cada tres euros, uno se invierte en China. Está desbancando a Estados Unidos. Hay que tenerlo en cuenta, como luego comentaremos, pero a día de hoy la foto es ésta. El 45 por ciento de la inversión en el mundo se hace en Europa. Incluso en la evolución en los últimos cinco años, se ha producido un incremento: antes era el 42 por ciento y ahora es el 45 por ciento, es decir, ha crecido tres puntos.

Otra reflexión es que, a mi juicio, no hay motivos para ser catastrofistas. Tampoco con los datos existentes a nuestra disposición; parecería que nos miramos al ombligo y nos quedamos en un plano estático. Desde mi punto de vista, ése puede ser un gran error. Estoy convencido de que es importante no ser alarmistas. Debemos partir de un dato, lo que somos y la situación en la que nos hallamos en este momento, para luego seguir de ahí en adelante, dentro de los símiles que se barajan de la escala de la competitividad, pues efectivamente hay países por detrás que vienen dando fuerte y, lógicamente, vamos a tener que movernos para ir dejando esos escalones a una serie de países e ir ocupando otros escalones superiores. Aquí continuamente sale el tema de China y la India.

Efectivamente, en todos los estudios sobre internacionalización se los

menciona diciendo que son los dos grandes países del futuro. Desde luego, China lo es ya. Antes lo comentaba: ya hoy en día está la inversión china prácticamente al mismo nivel de la norteamericana. Sin embargo –como también se comentaba esta mañana– China es tanto un país amenazador como un país con oportunidades. En contra de lo que suele pensarse, la balanza comercial de China es prácticamente cero. Exporta prácticamente lo mismo que importa. Dentro de esas importaciones, hay grandes oportunidades para empresas vascas, que las están aprovechando. Nosotros estuvimos la semana pasada en la Feria de la Máquina Herramienta de Hannover. Esta mañana comentábamos las estrategias que ponen en práctica en Europa los “Nokias”, los “Zaras” y compañía. Estoy convencido que nosotros también tenemos nuestros “Nokias”, que se llaman Mondragón, Fagor, CAF, y una serie de empresas también emblemáticas.

La semana pasada en Hannover, la máquina herramienta, - un sector que actúa en cierta medida de faro de la situación en que se encuentra la economía - tiene prácticamente unas curvas que en los últimos veinte años es prácticamente una sucesión de valles y de picos, pues bien, precisamente ahora, se encuentra en la zona de pico, mientras que hace dos años en la misma Feria de Hannover la situación era muy distinta – y, sin embargo, muchos de ellos, que ya son bastante mayores y con muchos años de experiencia como gerentes de empresas de máquina herramienta, nos decían que hacía años que no conocían una situación igual.

Parecía que, efectivamente, China es una amenaza en un sector como la máquina herramienta por una serie de máquinas; pero, sin embargo, China es el primer fabricante y, prácticamente, el primer mercado del mundo. Los chinos no son “tontos”, y los productos críticos de una máquina herramienta no los compran en China, sino en Europa. Creo que, concretamente aquí en Euskadi, hay varias empresas fabricantes de componentes de la máquina herramienta, para las que si China no es su primer mercado, anda cerca. Las piezas críticas de una máquina herramienta se siguen haciendo en Europa, y también en Euskadi, y como tal se están vendiendo en China. Por estos motivos, China es efectivamente un tema que debe ser observado atentamente muy de cerca. Hoy en día es tanto una amenaza como una oportunidad y dependiendo de la tipología de empresa y del sector, más una oportunidad que una amenaza.

Entonces, ¿qué nos queda a nosotros dentro de este contexto? Yo estaba de acuerdo, dentro de las charlas de esta mañana, con lo que se comentaba de las tres alternativas en cuanto a la internacionalización o la localización, la alternativa liberal, la innovadora y arcaica. Se ha dado algún ejemplo de cada una de las tres categorías. Nosotros claramente

apostamos también por la intermedia, la que apuesta por la innovación. Creo que, como se comentaba esta mañana también, estábamos de acuerdo en que los costes laborales no es el único motivo de las deslocalizaciones o internacionalizaciones pues, vuelvo a repetir, si así fuera, todas las plantas estarían en Namibia. Además de los costes salariales, influyen realmente otras condiciones, como son las infraestructuras logísticas y tecnológicas, así como la mano de obra formada, todo lo cual, en este caso concreto, hace de Euskadi un sitio atractivo a nivel internacional, no solamente por las casas matrices que invierten o venden fuera, sino para que se implanten aquí incluso empresas de otro tipo.

También en línea con lo que comentaba el representante de la Comisión Europea, parece ser que la industria no estaba de moda en Europa y que ahora se vuelve a reactivar. Nosotros, desde la estabilización del autogobierno, siempre hemos tenido claro que la industria ha sido, es y seguirá siendo el motor de Euskadi, de nuestra economía. De hecho, este motor sí es algo distinto a la media europea. En la actualidad, prácticamente el 30 por ciento de nuestro Producto Interior Bruto es industrial y el objetivo del plan nuestro es mantener ese porcentaje, esos 250.000 empleos industriales. Nuestra meta para los próximos cuatro años es mantener tanto esos puestos de trabajo como el peso de la industria. Siempre hemos tenido claro que la industria – vuelvo a repetirlo – ha sido, es y será el motor de nuestra economía. A tal efecto, desde que obtuvimos el autogobierno hemos ido elaborando ya un plan de política industrial cada cuatro años. Ahora estamos preparando el Plan de Competitividad 2006-2009 y el Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación, que se presentará el próximo 22 de octubre, con un esfuerzo público importante y con el fin de hacer hincapié en esa segunda alternativa ante una internacionalización, que es el tema de la innovación.

Como se decía esta mañana, nosotros también nos hemos marcado el objetivo del famoso tres por ciento del PIB en gasto de I+D, sabiendo que no se va a alcanzar; menos mal que los representantes europeos han dicho también que no se va a llegar. Nosotros tampoco vamos a llegar; pero llegaremos en el momento que llegue Europa, de eso estamos seguros. Ésa es una de las grandes apuestas, basada en dos temas fundamentales. Primero: nosotros nunca vamos a renunciar a lo que sabemos hacer. Con lo cual, vamos a seguir evolucionando en aquello que sabemos hacer, lo cual constituye una apuesta importante por aquellos sectores mal llamados “maduros”. Aquí sí podríamos dar más de un ejemplo de los que en los tratados de economía se denominan “sectores maduros” y que actualmente están obteniendo unos beneficios de más de dos dígitos sobre ventas. Sectores “muy maduros” según esas teorías.

A mi juicio, aquí hay unas partes de ciertas tecnologías que no podemos perder. Por otra parte, hay efectivamente una apuesta efectiva por otros sectores de diversificación como, por ejemplo: la biotecnología, con la puesta en marcha del CIC bioGUNE, y el CIC bioMAGUNE, la nanotecnología y, como también es sabido, la apuesta por una gran infraestructura científica europea como es la fuente de espalación de neutrones, por la que estamos ahora peleando con otros países de Europa. Tenemos una gran confianza de que podremos llevarnos una infraestructura de ese tipo, como un sistema de diversificación de la economía.

Yo sí sería optimista. Por supuesto, no nos podemos dormir en los laureles. Como comentaba el representante de la Comisión Europea, desde mi punto de vista, creo que quizás existe demasiado alarma en este momento concreto. Europa se ha enfrentado históricamente a situaciones difíciles, ahora se llama China, antes se llamaron los dragones asiáticos. quizás a una escala distinta; pero creo que, igual que Europa se ha sabido adaptar a los diferentes desarrollos y amenazas futuras, Euskadi seguro que también.

Muchas gracias, estamos a su disposición

#### MODERADOR : E. ARECHAGA

---

**A. LAFONT:** A ver, una pregunta corta a cada uno de los que han hablado. Sobre lo que decía Jesús Mari Herrasti con respecto a la deslocalización. Acababas casi pensando que, en ese caso, con los ratios que nos has dado sobre empleo creado en la deslocalización, y que induce en la matriz un empleo, uno se puede preguntar –no es más que una “boutade”, una salida de tono– para qué sirve a fin de cuentas en un momento dado la casa matriz. ¿Soléis practicar –porque eso puede ser interesante para las empresas de Iparralde también– el método, de ayudar a empresas que están aquí, y ponerles la red de distribución en el lugar en donde estáis? La segunda pregunta a Antxon Mendizabal. Tras haber echado una ojeada a la deslocalización en general y quizás sería interesante tratar de lo que sucede finalmente en Euskal Herria. Peio nos ha acercado al tema de Euskal Herria; el problema es que no nos gusta la deslocalización, como decir, “etxetik kanpora”. En cambio, la deslocalización a la inversa nos encanta, porque, por poner un ejemplo, cuando vino Dassault a Iparralde, nos hallamos ante una forma de deslocalización. Cuando Volkswagen viene a Iruñea, es una forma de deslocalización. Por eso, creo que quizás habría que reflexionar un poquito más, no como aspecto filosófico,

---



sino en cuanto aspecto práctico.

Siento mucho, Peio, que no hayas hablado de la colaboración con la Escuela de Ingenieros de Bilbao ni de la Escuela de Ingenieros que tenemos en la Cámara de Comercio de Bayona pues es una parte en la que quizá haya una de las densidades por m<sup>2</sup> de formación superior técnica más importantes de Europa. Este aspecto podría constituir un buen fundamento para hacer publicidad junto con la Escuela de Construcción Civil, etcétera.

Sobre el turismo. Sobre el turismo como industria sí; pero hay que añadir muy rápidamente que sean empleos estables, actualmente el empleo sigue siendo muy precario. En fin. Quizás, lo más importante que has expuesto, ha sido lo que has dicho al final acerca de ese acercamiento con el Sur, con la Comunidad Autónoma Vasca y con Nafarroa, de manera que pueda hacerse masa crítica, porque si queremos montar un “cluster” eficaz, sin masa crítica no hay “cluster”. Es un esqueleto de “cluster”. En cambio ahí, acercándonos al Sur, se puede hacer una verdadera política industrial en el conjunto de Euskal Herria. Ya sé que habrá algunas personas cerca de París a las que no les gustará mucho –y cerca de Madrid tampoco–, pero yo creo que habría que insistir en ese caso.

**A. BORJA:** Yo querría decir dos cosas. Por una parte, que se plantease una reflexión sobre Iparralde, lo cual me ha parecido interesante y luego otra sobre el tema de la Comunidad Autónoma Vasca y su Plan de Ciencia y Tecnología.

Con respecto a Iparralde, creo que son interesantes algunos aspectos que has dicho –quiero ser breve, por aquello de la escasez de tiempo– no obstante, he echado en falta una visión sistémica de Iparralde. A mi juicio, Iparralde tiene problemas serios de desestructuración interna. No hay una visión sistémica de la industria, ya que no hay más que enclaves. No hay coordinación. Existen desequilibrios costa-interior y agricultura-industria-servicios. Creo que la innovación y, digamos, la política industrial, tienen que estar bastante cohesionadas porque, en caso contrario, esos enclaves quedarán aislados y con una fragilidad difícil de superar dada la competitividad de zonas industriales francesas con “polos de competitividad”, etc. Por otra parte un modelo económico basado en el turismo no deja de ser vulnerable. Y si a ello le añadimos que la importancia de la agricultura de Iparralde es relativa y con una presión de las multinacionales de la agroindustria, tenemos un panorama que no es muy esperanzador, a pesar de aspectos específicos muy interesantes, como es la industria del surf.

Con referencia a la industria de la CAV, el 60 ó 70 por ciento aproximada-

mente de las industrias vascas en peso son de baja y media tecnología. Lo que pasa es que no se habla mucho de estos aspectos en los periódicos ni en los medios de comunicación de gran difusión. Sigo creyendo que, desgraciadamente, las estrategias que se llevan en política industrial y en el aprobado Plan de Ciencia y Tecnología del pasado julio no contribuyen, fundamentalmente, a mejorar el conjunto del tejido industrial vasco, sino que contribuyen únicamente a mejorar lo que ya está bien y confían al libre juego de las fuerzas del mercado –dicho muy esquemáticamente– la tarea de ir autodepurando las actividades industriales de menor contenido tecnológico y de menor valor añadido.

Hay que insistir en que la Comunidad Autónoma Vasca no está en el mejor de los mundos posibles a nivel tecnológico. Dedicamos a I+D menos que la media europea (1,9%), pues estamos muy lejos de llegar a ese tres por ciento. Incluso en las previsiones hechas en el último Plan de Ciencia y Tecnología para el 2010, las sumas dedicadas a este punto siguen siendo muy modestas. Lo cual señala un cierto grado de debilidad industrial. Estos nuevos planes tienen incluso un aspecto muy importante, consistente en prever una organización del gasto público y del gasto privado en las inversiones previstas para el 2010 que ascienden a 6.300 millones de euros, de los cuales más del 60 por ciento es dinero privado, todo lo cual, lo convierte en bastante voluntarista, por decirlo de una manera diplomática.

A señalar asimismo, que más de un 35% de la industria vasca es intensiva en consumo de energía y dada nuestra falta de recursos energéticos, señala otro aspecto vulnerable de nuestro tejido industrial.

Otro elemento significativo de la industria vasca es que en los últimos 14 años el capital vasco que se invierte en el exterior es mucho mayor que la inversión extranjera que invierte en las industrias vascas. Y ese fenómeno va más allá del desarrollo de filiales vascas en el exterior, incluye asimismo la creación de nuevas empresas. Es decir es más rentable invertir en el exterior que en casa. Otro aspecto de la vulnerabilidad.

Quiero insistir en que hay un riesgo, cada vez más estable, de “dualismo industrial” en el País Vasco. Dualismo en el sentido de que haya un tipo de empresas que van bien y van a ir mejor aun, mientras que, en cambio, habrá otro tipo de empresas, cuya situación tenderá a empeorar, sobre todo PYMES y empresas de media y baja tecnología. No hay ni política industrial ni ayudas estratégicamente planteadas conducentes al fomento de una política sistémica del tejido industrial vasco. Ya sé que esto es largo y polémico; aun así me alegraría de que esto quedara claramente definido –o, por lo menos, expuesto– y me gustaría escuchar la opinión de otras personas a este respecto.

*–Soy sindicalista y, por serlo, querría hacer una breve reflexión.*

*Por un lado, lo manifestado por parte del representante del Gobierno Vasco, un intento de desdramatizar y de quitar hierro al tema de la deslocalización y, si bien es cierto que desde el punto de vista cuantitativo, porcentual, los supuestos de deslocalización producidos en Euskal Herria puede que no tengan una envergadura muy importante, también es cierto que cualitativamente se han dado casos sangrantes, auténticos dramas desde el punto de vista de las repercusiones social, industrial y comarcal, en el caso de empresas deslocalizadas.*

*En el caso concreto de Reckitt, fue un auténtico varapalo para todo Enkarterri. A este respecto, nos vemos obligados a decir que la actuación del Gobierno Vasco se puede resumir con las palabras: “Ah. No podemos hacer nada”. Claro que, por otro lado, cuando la movilización de los trabajadores y trabajadoras alcanzó su cenit, se esforzaron por contribuir a la desmovilización y a empujar a los trabajadores, al Comité de Empresa y a los sindicatos a que aceptasen un acuerdo que, de facto, refrendaba la decisión absolutamente antisocial de la multinacional británica.*

*Por otro lado, un elemento que no ha sido analizado ni tenido en cuenta es que la deslocalización, aunque pocas veces se produce realmente, muchas veces se amaga. Es un instrumento precioso que utilizan las patronales y los empresarios, las multinacionales –pero no solo las multinacionales– para condicionar la negociación colectiva y para presionar a los sindicatos, a fin de que acepten condiciones regresivas de trabajo, particularmente en lo que afecta al aumento de la jornada laboral, la revisión de los propios contenidos de los convenios colectivos y una política de moderación salarial –por decirlo de modo suave– de regresión de las condiciones de trabajo. La amenaza de deslocalización se utiliza como elemento de presión, de intimidación y de chantaje a los trabajadores y a sus representantes legales. Así actúan no solo las empresas multinacionales francesas, alemanas –o brasileñas, como en el caso de ARCELOR–, sino también empresas de matriz vasca, supuestamente enraizadas en nuestro entorno social. Pero, desde luego, los sindicatos –y LAB en particular, la izquierda abertzale–, no lo vivimos así.*

*Al hilo con la anterior intervención, que repite en buena parte lo que yo iba a decir, me permito justamente poner de relieve, no solamente los efectos prácticos –que pueden ser limitados– sino también los efectos inducidos provocados por la amenaza de la deslocalización o, de forma general, por la globalización, los cuales se traducen en presiones para que se acepte el aumento de jornada, la reducción del trabajo, y la pérdida de otras ventajas laborales, etcétera. Ante*

ello, se plantea la cuestión de qué tipo de respuesta se debe dar, porque lo que se pone de relieve es que, aunque no necesariamente en relación causal con la globalización, sí puede decirse que la globalización ha venido acompañada por una transferencia importante de rentas de los salarios a favor del capital, la cual se pueden calcular en 14, 15, 20 puntos para el conjunto de los últimos 20 ó 30 años. Por lo tanto, podemos afirmar que ha habido ganadores y perdedores de la globalización, no solamente a escala mundial, sino también a escala interna, en los países desarrollados.

Lo primero que se debe hacer es reconocerlo. Habría que reconocerlo, ser honestos, y decir que no todos pierden ni todos se benefician de la misma forma de la globalización. Frente a ello es inevitable que haya algún tipo de alternativa. Efectivamente, las alternativas puntuales en un solo país pueden ser problemáticas porque, en un marco de economías abiertas, el país quedaría en situación de desventaja competitiva, es decir, si un país mantiene unos niveles salariales y de prestación social muy elevados, esa situación social implicaría un aumento de costes, lo cual lo pondría en una situación de desventaja competitiva. Pero ahí está el tema del marco europeo. Lo que ocurre es que a escala europea no se pueden instaurar medidas tales como un "salario mínimo europeo" o un nivel determinado a escala europea, Aunque estas disposiciones pudieran implicar un elevado coste social, esas medidas harían que fuesen sostenibles, porque justamente, como ponía de relieve el representante del Gobierno Vasco, el grueso de la actividad industrial y de la inversión mundial se realiza dentro de la Unión Europea. Es una economía en parte autocentrada, ya que buena parte de los intercambios se realizan en el interior de la Unión Europea. En esas condiciones lo que es problemático y se realiza a escala de un Estado o, más aún, de una pequeña región o nacionalidad, podría ser posible –sin graves problemas de competitividad– si se hiciera a escala europea. Efectivamente, las intenciones y las prácticas de las instituciones comunitarias no van por ahí. Con todo, es necesario reconocer este problema, que no es algo inevitable. Yo haría un llamamiento, haría una pregunta a la mesa, a ver si consideran que este tipo de respuestas –y habría otras también, que tendrían que ver con los países del Sur–, pero en particular si este tipo de respuestas no las consideran, por una parte, necesarias y, por otra, posibles, si se adoptan de forma cooperativa a escala europea.

**Moderador: E. Aréchaga**

Si os parece, las personas de la mesa tratarán en lo posible de daros la respuesta dentro de un tiempo también razonable.

**A. MENDIZABAL:** Evidentemente, mi intervención ha contenido elementos

de provocación, que debo puntualizar. De todas formas, el objetivo de toda mi intervención era, en principio, la de provocar la reflexión. Es un tema complejo y hay que provocar la reflexión. En cualquier caso, quiero decir sobre poco más o menos lo siguiente: contra la tendencia a la regresión social, consistente en la utilización de las diferencias de costos entre empresas, entre regiones y entre países a favor de uno mismo, debe fomentarse la puesta en práctica de una política de desarrollo para el conjunto.

Por eso digo que las políticas y las alternativas deben ser: desarrollo para nosotros y desarrollo para los demás. Ahora bien, en la actualidad existen diferencias de desarrollo, diferencias materiales de desarrollo, entre el Primero y el Tercer Mundo. Por esta razón, es necesario responder desde cada sistema social. Nosotros tenemos que considerar los aspectos fundamentales en los que otros puede que tengan dificultades aun mayores. Por ejemplo, la crisis ecológica, la sostenibilidad del proceso y la necesidad de plantear alternativas sociales.

Aquí siempre ha habido una bandera, la del reparto del trabajo, por ejemplo, entre otras varias. El sistema social es un elemento importante y también la naturaleza del trabajo. Tenemos que crear aquellas clases de trabajo que nos permitan desarrollar nuestras aptitudes. En el Norte hay potencialidad material y capacidades materiales para responder a eso. Desde el Sur tienen que responder qué pueden y qué quieren hacer en función de su sistema social. No ha habido otra intención en el planteamiento; pero sí una idea general: no habrá alternativa positiva para todos si no la planteamos de manera que dicha alternativa sea una alternativa de desarrollo a la vez para nosotros y para el Sur. El sistema social es decisivo. Ésta es la alternativa. Sin olvidar que la eliminación de las diferencias de costes va a ser un elemento central. Tenemos que convencernos de que lo que más necesitamos nosotros –hablo de los trabajadores del Norte– es que los trabajadores del Sur se desarrollen, eleven sus salarios y mejoren sus condiciones socio-laborales lo antes posible. Ésta es la primera referencia para nosotros. Evidentemente, en el Sur siempre quedará algún país que no se haya desarrollado. Para hacer frente a esos casos, es necesario plantear una estrategia de conjunto teniendo en cuenta las diferencias de desarrollo material. Además, tenemos que desarrollar nuestra innovación social, a ese nivel y en ese aspecto.

**J.M. HERRASTI:** La pregunta de Antxon Lafont es muy importante pues, cuando yo decía “uno-uno”, se podría haber dicho “uno-dos”, o cualquier otra combinación que se quiera. Lo que en el fondo sucede es que, hoy en día, no se puede concebir crear algo aquí sin crear algo fuera. Sobre

esto querría yo hacer énfasis. Un poco en la misma línea que Antxon Mendizabal decía ahora, aunque quizás haya otro aspecto que querría precisar..

Hay otra aspecto del que no nos damos cuenta. Efectivamente, todos estamos dispuestos a que los demás se desarrollen, crezcan, etcétera. Pero olvidamos que, cuando se desarrollen, crezcan y sean tanto como nosotros, mandarán mucho en el mundo. Tengamos presente que nosotros somos un factor pequeño en el conjunto del mundo. No debemos creer que cuando las empresas del Tercer Mundo crezcan, todo seguirá igual, sin que el crecimiento traiga consecuencias. Crecen y eso trae consecuencias. Es necesario saber que tendremos que vivir en ese nuevo mundo, que aparecerá algún día, si todo va bien, en el cual nosotros, si antes éramos una cosa pequeñita, seremos una cosa aun más pequeñita. Tenemos que tener eso en cuenta e ir preparando la estrategia necesaria que deberemos poner en práctica cuando llegue ese momento. Por lo tanto, no deja de ser una ilusión eso de que los demás crezcan y no cuenten. No nos hagamos ilusiones, porque crecen y cuentan.

Segunda cuestión. Evidentemente, nosotros tenemos delegaciones corporativas, tenemos servicios y, en la medida que sea compatible, de que efectivamente no hay competencia, siempre estamos efectivamente abiertos a estudiar todo esto aspectos. Además, todo ello nos interesa y nos gusta porque tenemos infraestructuras interesantes.

**P. OLHAGARAI:** El papel de la Escuela de Ingenieros de Bilbao y del sistema educativo. La Escuela que tenemos en la Cámara de Comercio Industria y Navegación de Bayona es una Escuela de Ingenieros, en la cual se forma a ingenieros, por supuesto. Su particularidad más destacada es la siguiente: tenemos acuerdos con Bilbao –eso es histórico–, con Manchester, con Wolverhampton, con Grandfield y, desde luego también, con Burdeos. La enseñanza se imparte en tres lenguas –francés, inglés, español– y, cuando finalizan sus estudios, los nuevos ingenieros salen con dos diplomas. Ésa es una de las particularidades más destacables y queremos que siga así. La apoyamos mucho, hacemos muchos y grandes esfuerzos para que la escuela se desarrolle en este formato internacional. Segundo elemento. Este es uno de los elementos, que no está situado alrededor, sino dentro de la propia formación. En la escuela tenemos dos estructuras diferentes. Una es una incubadora tecnológica, que actualmente tiene tres sedes: una en la escuela, otra en Hendaya –orientada hacia la industria del deporte– y otra que es virtual. La misión de esa incubadora es poner a disposición de quienes deseen desarrollar proyectos tecnológicos los elementos necesarios para desarrollar ese proyecto,

aunque con la ayuda de los alumnos de la escuela.

Tercer elemento. Es un centro tecnológico propio. En la actualidad está compuesto de algo menos de diez personas, las cuales se encargan de llevar adelante el tema de la innovación, concepción y proyecto de productos. Tenemos un pequeño laboratorio de concepción virtual y se lo ponemos a disposición de las empresas que quieran desarrollar nuevos productos a cambio del pago de una pequeña cantidad; aunque no llegan a pagar el precio que valen los servicios que se les prestan, porque este laboratorio pone a su servicio la mejor tecnología existente hoy en día.

Tienen varios softwares, que se utilizan en las empresas, con libertad para que ellas mismas se encarguen de elaborar proyectos y desarrollos con la ayuda de la nueva tecnología. Desde nuestro punto de vista, ésta es la cuestión educativa. Tenemos que hacer posible que quien tenga ganas de desarrollar una empresa o concebir un proyecto disponga en su entorno inmediato de la capacidad técnica y humana que le sirva de ayuda para desarrollarlo.

Hemos puesto mucho entusiasmo en este proyecto porque pensamos que así podemos generar actividad. La historia nos ha dado la razón. En siete años, se han creado y ubicado quinientos empleos de ingenieros y técnicos de alto nivel alrededor de nuestra Escuela. Para nuestro tamaño, para nosotros, es mucho lo logrado. En ciudades grandes, en territorios grandes y ricos, será poquísimo; pero, para nosotros, que no olvidamos que somos algo más que Barakaldo, un poco más que Álava o quizás, casi como Álava, es mucho.

Otra cuestión. La cuestión de la masa crítica y de la sistémica. Es una cuestión a la vez de teoría y de práctica. De teoría, sí, sistémica, sí, por supuesto. Nosotros lo que intentamos fortalecer es la capacidad de interconexión de diversos sectores económicos porque no vamos a abandonar lo que es la riqueza actual de Iparralde. No vamos a decir “no nos interesa la construcción”. En la construcción, trabajan más de 5.000 personas a las que no vamos a dejar desprotegidas, sin respaldo. Tampoco vamos a dejar sin apoyo a los demás sectores. Lo que nos interesa es que el ecosistema, el sistema económico, se convierta en realidad y funcione correctamente. Eso es una cuestión muy filosófica; pero significa ¿“qué debemos y podemos hacer para que las empresas que se están desarrollando tengan la capacidad maniobra que necesitan?”

En Iparralde faltan 8.500 personas para ocupar empleos en las empresas que están buscando a gente y no la encuentran lo cual no deja de constituir un gran problema. Por esta razón, no vamos a proponernos como meta lograr “la especialización total en tal o cual tema”. No tienen interés ni tampoco tenemos la capacidad política imprescindible para poder

alcanzarla, si fuese una buena decisión. Por eso, sí, es una cuestión que estudiamos y estamos firmemente decididos a resolver; aunque con los medios que tenemos a nuestra disposición, que son bastante limitados. Alianza con Hegoalde. Es una cuestión importante y que nos preocupa mucho. Por ejemplo, nosotros, llevamos el tema de “Euskal Herrian Egina” (Fabricado en el País Vasco). Una marca territorial. Porque a mi entender, como dijo el señor Coriat esta mañana, la excelencia europea es también excelencia local y que Euskal Herria es una marca y merece la pena desarrollarla. Pero, concretamente, cuando planteamos este tema nos encontramos con gente de aquí, de Hegoalde, que nos dice todos los días: “No, no, esta marca es la nuestra y no la podéis integrar”. Es decir, por muy hermanos que seamos, a veces, alrededor de la mesa, hay quienes son más fuertes que otros. Pero es una pelea diaria, y no la dejaremos de lado así como así.

Último tema. Turismo y precariedad. En efecto, es verdad que el turismo sigue con una imagen muy fuerte de precariedad. Eso es innegable. En los estudios que hacemos, el turismo pesa 9.000 empleos al año y un poco de 4.000 puestos de trabajo más durante la temporada de vacaciones. Pero carecemos de estrategia cara a los mercados de Europa. No la tenemos. Estamos gestionando una actividad que la gente viene porque Euskal Herria, Iparralde, es Biarritz. No tenemos una estrategia organizada, no tenemos la coordinación necesaria para que esa actividad se transforme en una actividad de rango industrial, con gente que trabaja todo el año, con inversiones de alto nivel, con mercados que se identifican correctamente y todo lo demás, Estoy convencido de que todavía nos falta mucho por hacer en este tema; pero yo no tengo la intención de abandonar esta idea: el turismo es una actividad fundamentalmente industrial y no se deslocaliza.

Es un valor, una baza, que tenemos en la mano y que no vamos a soltar.

**IÑAKI TELLETXEA:** Para terminar, quiero decir en primer lugar que acerca del Plan de Ciencia y Tecnología podemos hablar todo lo que quieran en otro momento. Sin embargo, creo que, igual que el tópico de la deslocalización, es el tópico entre PYMEs y grandes empresas. Creo que, empezando por el tamaño y aunque nos volviésemos locos y juntásemos todo el empleo industrial, es decir 250.000 empleos industriales en Euskadi, no pasamos de ser más que una multinacional pequeñita. Antes comentaba el ejemplo de la Feria de la Máquina-Herramienta de Hannover de la semana pasada. El 90 por ciento de las empresas que allí exponían no eran del grupo y tenían alrededor de 50 empleos. La empresa que, como he dicho, les está vendiendo a los chinos la pieza crítica de la máquina



herramienta, solamente tiene 50 empleos. Por esta razón, creo que la gran batería de ayudas que tenemos a nuestra disposición va destinada básica o solamente a las PYMES, aparte de las ayudas que nosotros podamos estipular, incluso ante la Comisión Europea. Examinemos el factor tamaño: si nos fijamos en las empresas que parecen grandes, veremos que CAF es cuatro veces más pequeña que cualquier competidor extranjero y está compitiendo con empresas internacionales, a los Bombardier, Mitsubishi y compañía.

Vuelvo a repetir, aquí hay empresas de 40 y 50 puestos de trabajo, que están compensando su falta de tamaño con lo que, a mi juicio, también somos pioneros en Euskadi, que es todo lo que relacionado con consorcio y exportación en el exterior, tanto desde el punto de vista de internacionalización como desde el tecnológico. Por ejemplo, en el tema de naval, o por medio de los "clusters" o grupos de PYMES, que se agrupan entre ellas para montar conjuntos completos destinados a los diferentes sectores. Creo que este punto se puede contrastar con datos, De todas formas estoy totalmente a vuestra disposición para analizar el tema de las PYMES o los grupos en cualquier momento.

En cuanto a la financiación, como decíamos ayer, un tercio o dos tercios de la misma es ya una realidad. El objetivo propuesto asciende a los 6.600 millones de euros hasta el 2010. Un tercio –2.500–procede del Gobierno Vasco. Esperamos, efectivamente, que se haga un esfuerzo, lo cual nos obliga a nosotros a duplicar el presupuesto que tenemos actualmente y a las empresas también las obligará a hacer un esfuerzo importante. A día de hoy, tenemos esa medida de financiación que, según creo, en este caso, cumplimos efectivamente con los objetivos que marca la Unión Europea en cuanto a porcentaje de financiación y esperamos mantenerlo. Con referencia a los grupos industriales, aparte de Mondragón –y dentro de Mondragón–, creo que sí existe un conglomerado. En la actualidad, existen más o menos unos setenta grupos industriales en Euskadi, que constituyen pequeñas multinacionales vascas. Eso quiere decir que tienen como mínimo una implantación en el exterior y que agrupan unos 100.000 empleos, lo cual abarca más o menos el 45 por ciento del empleo industrial. Ahora bien, no se puede decir que sean grandes conglomerados, son incluso grupos de pequeñas empresas que, sumando entre cuatro o cinco ubicaciones, no llegan a los 200 empleos, es decir, que tienen una media entre 40 y 50 empleos. En mi opinión, ésa es la realidad actual aquí, la mayoría de nuestras empresas son en su mayoría PYMES. Desde luego, se trata de empresas muy activas tanto en sus actividades en el mercado internacional como en los aspectos tecnológicos. Es cuestión de ver los datos de aplicación de los presupuestos en cuanto a innovación

por tamaño de empresa; a mi juicio, se ve reflejado perfectamente por el hecho de que un significativo porcentaje de las ayudas va dirigido en su mayoría a las PYMEs.

**Moderador: E. Aréchaga**

Si no hay más cuestiones para los presentes o para los participantes en este debate, voy a ceder la palabra a Antxon Lafont, Presidente del Consejo Económico y Social, para que cierre este acto.

A. Lafont

Seré muy breve. Quiero agradeceros sinceramente a todos que hayáis venido, tanto para escuchar como para exponer vuestras ponencias. Lo que he apreciado es que no ha habido ninguna exposición “prêt à porter”, como suele suceder en algunos ciclos de conferencias, en las que algunas personas dan unas conferencias que pueden utilizarse para cualquier tema: fútbol, industria o cualquier otro asunto. Si en algún momento dado había algunas presentaciones que, por su forma, podrían parecer “prêt à porter”, me veo obligado a reconocer que todos los conferenciantes las han sabido adaptar a la realidad de Euskal Herria. En mi opinión, esto es lo interesante. Yo me lo he pasado muy bien. No sé si vosotros habéis disfrutado también. Pero el hecho de que a un señor mayor como yo, con alguna experiencia en estos asuntos, los temas expuestos le hayan parecido aportaciones concretas es un buen síntoma. Estoy seguro de que a otros asistentes y participantes también les habrán parecido concretas.

Quiero dar las gracias a todos, sin excepción. A los que han venido a vernos desde Bruselas, desde París, etcétera (no voy a citar la procedencia de todos y cada uno de los que habéis venido). Este ha sido el tercer debate organizado en el CES. El primero fue sobre política agraria en Euskal Herria (me parece importante resaltar que siempre se trata de Euskal Herria en su totalidad). El segundo trató de la responsabilidad corporativa. Éste es el tercero. El tema del próximo serán los transportes (no sé exactamente cuándo, quizás dentro de tres meses aproximadamente). Una vez más quiero agradeceros sinceramente que hayáis venido y a los conferenciantes que hayan sido tan concretos. Eskerrik asko.