



La nueva Europa ¿un reto?

Vicente Donoso Donoso
Catedrático de Economía Aplicada
de la Universidad Autónoma de Madrid

VICENTE DONOSO DONOSO

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y doctor en Ciencias Económicas por la misma Universidad. Es además licenciado en Filosofía y Letras por la Universidad Complutense de Madrid, diplomado en Proceso y problemas del desarrollo en América Latina, por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas y por el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (LIPES). Diplomado en Econometría por el Centro de Formación del Banco de España.

En la actualidad es catedrático de Economía Aplicada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid y director del Área de Análisis Económico Internacional del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) de la Universidad Complutense de Madrid.

Su actividad docente e investigadora se centra en temas de economía española e internacional, muy particularmente los relacionados con el sector exterior, tanto desde un punto de vista agregado como empresarial.

Entre sus publicaciones más recientes pueden mencionarse los libros: Claves de la Economía Mundial, (director), Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid, 2000 y Claves de la Economía Mundial, (director), Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid, 2002. En colaboración con José Antonio Alonso, Competir en el Exterior. La empresa española y los mercados internacionales, Instituto de Comercio Exterior, Madrid, 1998. Y también: Competitividad de la empresa exportadora española, Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid, 1994.

La nueva Europa ¿un reto?*

LA RECIENTE AMPLIACIÓN

La ampliación en mayo de 2004 de la Unión Europea a 25 miembros, es sin duda una noticia de notable calado económico y político. Fuera quedan Bulgaria y Rumania, cuyas pretensiones se han aplazado hasta 2007, mientras que todavía resta por concretar el camino que deberá recorrer Turquía, que, por lo controvertido del asunto, se prevé largo y complejo, y podría prolongarse, se comenta, hasta 15 años.

No es exagerado decir que ninguna de las cuatro ampliaciones anteriores ha suscitado tanta polémica y tantos interrogantes como los que se han producido en 2004. Especialmente, si se la relaciona con la probable ampliación de 2007 y la debatida incorporación de Turquía. Pero, más allá de los costes y beneficios que la ampliación pueda producir en el conjunto de la Unión Europea, conviene preguntarse por los retos que plantea concretamente a la economía española. Uno de los más frecuentemente comentados es el de la previsible desviación de inversiones empresariales hacia los nuevos países socios y, complementariamente, la posible emigración de empresas españolas o extranjeras radicadas en España, hacia el este de Europa. A discutir estas previsiones se dedican las páginas que siguen.

En el presente trabajo, de acuerdo con el objetivo comentado, lo que más nos interesa es analizar aquellos factores que pueden inducir a una empresa a elegir entre las varias alternativas de localización que probablemente se le ofrezcan; una decisión

*Texto proporcionado por el autor

compleja, que está sujeta a numerosas variables cuantitativas y cualitativas, y que requiere un examen detallado por parte de la dirección empresarial.

¿QUÉ PUEDE MOVER A UNA EMPRESA A ELEGIR UNA LOCALIZACIÓN?

Genéricamente, las empresas internacionales elegirán localizarse en aquellas sedes que les garanticen los mayores beneficios consolidados en el conjunto del grupo. En el Cuadro 1 se agrupan aquellos elementos que pueden mover a la localización, según actúen por el lado de la oferta (condiciones de producción) o de la demanda (condiciones de venta), como se resumen en el cuadro 1.

**CUADRO 1
FACTORES DE LOCALIZACIÓN DE LAS INVERSIONES**

OFERTA (PRODUCCIÓN)	DEMANDA (VENTAS)
<p>a) Situación geográfica: cercanía a los recursos productivos (+).</p> <p>b) Costes de instalación y funcionamiento: precio del suelo, trámites legales, costes de inputs (-).</p> <p>c) Precio de los factores (según la dotación o cantidad disponible en el país)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Coste del capital: tipos de interés reales descontando posibles subvenciones (-) -Coste del trabajo: salario, cotizaciones sociales, otras prestaciones (-). <p>d) Productividad de los factores: del trabajo y conjunta (según la calidad de los factores disponibles en el país). Lo que se relaciona con:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Calidad del capital humano (+). -Calidad del capital físico (incorporación de tecnología superior) (+). -Calidad del capital tecnológico: acervo de conocimientos no incorporados, capaces de ser utilizados en la producción (+). <p>e)Fiscalidad: imposición sobre beneficios, dificultades de repatriación de beneficios (-).</p> <p>f) Calidad del entorno y de las instituciones: estabilidad político-social, marco legal desarrollado, derechos de propiedad claros...(+) </p>	<p>a) Cercanía a mercados amplios, según renta total y número de habitantes (+).</p> <p>b) Cercanía a mercados profundos, según nivel de la renta por habitante (+).</p> <p>c) Barreras arancelarias y no arancelarias que dificulten las exportaciones al país (+).</p> <p>d) Semejanzas socio-culturales de los consumidores con los países de origen de la inversión (+).</p>

Fuente: elaboración propia. El signo (+) indica que el factor en cuestión favorece la llegada de inversiones extranjeras, y el signo (-), que la dificulta.

Comenzando con los factores que influyen desde el lado de la oferta (estos es, de las condiciones de la producción), los 10 países candidatos (PC-10, en adelante) tienen ventaja en cuanto a su mayor cercanía a los países inversores más importantes, como lo pone de manifiesto su menor distancia promedio en relación con los centros más destacados de emisión de inversión; una ventaja de proximidad, cuya relevancia es generalmente reconocida. Sin embargo, esta ventaja se matiza fuertemente, debido a la muy clara superioridad de las infraestructuras de comunicación y transporte de España frente a los PC-10 (cuadro 2).

CUADRO 2
INDICADORES DE LOCALIZACIÓN EN LOS PAÍSES CANDIDATOS
(ESPAÑA =100)

INDICADORES	ÍNDICE CANDIDATOS	NOTAS
Oferta		
Distancia	68	(1)
Infraestructuras de transporte	73	(1)
Facilidades para crear empresas	88	(2)
Tipos de interés	281	(3)
Coste laboral	19	(4)
Productividad trabajo	43	(5)
Capital físico/trabajador	30	(1)
Capital humano	117	(4)
Capital tecnológico	34	(1)
Fiscalidad sobre beneficios	79	(3)
Calidad instituciones	93	(2)
Demanda		
Amplitud del mercado (todos los PC-10)	100	(3)
Profundidad del mercado	55	(3)
Obstáculos al comercio exterior	107	(2)
Proximidad socio-cultural	95	(6)

Fuente: elaboración propia sobre las informaciones que se indican a continuación:

- (1) Elaborado a partir de los datos de C.Martín y J.Turrión (2003)
- (2) Elaborado a partir de los datos del "Índice de libertad económica" (2001) del Fraser Institute, general y apartados 4 y 5C.
- (3) Elaborado a partir de los datos contenidos en V.Donosó y V.Martín (2003).
- (4) Elaborado a partir de los datos de C.Martín y otros (2002).
- (5) Elaborado a partir de los datos de G.Flores y F.Luengo (2002).
- (6) Elaborado a partir del componente "personal" del "Índice de Globalización" 2003 de A.T. Kearny.

La caída de los regímenes autoritarios y la progresiva adopción de un marco económico y legal de mercado, abierto al escenario global, ha facilitado enormemente los trámites y el coste de creación y funcionamiento de empresas en el territorio de los países candidatos, en tanto que el coste del suelo y el precio de la energía puede constituir una creciente desventaja para España. La acelerada asimilación tanto del acervo comunitario como de una legislación muy favorable a las operaciones internacionales harán que la ventaja conjunta que aún parece disfrutar España se disipe a medio plazo.

Si hay un punto de vista utilizado universalmente en el análisis de los fenómenos económicos internacionales ese es el asociado con la dotación factorial (capital y trabajo) de los países. Pues bien, desde esta perspectiva, la comparación entre el atractivo de España como destino de las inversiones y el de los PC-10 ofrece un resultado ambiguo. Por una parte, esta probada la superioridad de España tanto en dotación de capital físico cuanto en coste unitario del capital, debido a los actuales bajos tipos de interés de la Unión, que tendrán que ser adoptados de forma gradual por los nuevos socios, pero que en un horizonte de tiempo razonable otorgan un margen a España. Y, por otra, esta igualmente probada la notable ventaja en coste laboral de los PC-10, según todas las cuantificaciones disponibles; pues, en efecto, el montante salarial puede estar en un 19 % del de España, no obstante la notable mejora experimentada en algunos de ellos como Polonia. De todos modos, esta ventaja hay que interpretarla en relación con los niveles de productividad, que sirven para determinar el coste laboral unitario, ya que el producto por trabajador en España es casi 2,5 veces superior al de los países candidatos; lo que no elimina, pero sí atenúa notablemente, la desventaja española en costes laborales.

Recientemente, la literatura teórica ha puesto el acento no sólo en la cantidad relativa de factores homogéneos, sino en la calidad de los mismos, y se han ofrecido indicadores que pueden servir para representar de forma razonable esas diferencias en calidad. Entre ellos, destaca el capital humano, entendido como calidad en la formación. Pues bien, según los indicios dis-

ponibles, los PC-10 tendrían en conjunto una cualificación del trabajo, aproximada por los años de escolarización, superior a la de España y similar al promedio de la Unión Europea. Se trata de un vestigio de los anteriores regímenes autoritarios, muy volcados en temas de formación científica y profesional, pero que puede estar debilitando, debido a las dificultades de la transición al capitalismo y a otros factores relacionadas con las preferencias sociales, lo que atenuaría la posible ventaja frente a España en un futuro muy próximo. Por lo que se refiere a la cantidad y calidad del capital tecnológico, incorporado o no en los medios de producción, España ostenta una apreciable ventaja, no obstante la baja posición que ocupa en el listado de países de la Unión Europea, lo que podría equilibrar la inferior posición relativa en cualificación laboral.

Un último conjunto de factores -los referidos al entorno político, social e institucional- también ha recibido creciente atención en los enfoques modernos, que han llegado a la conclusión de que "las instituciones importan", aunque la cuantificación empírica de esa "importancia" no sea fácil de establecer. Desde esta perspectiva, y todavía por algún tiempo, la ventaja de España en cuanto destino de inversiones es clara, puesto que su entorno político es más maduro y sólido, sus variables macroeconómicas notablemente más estables (déficit público, deuda pública, precios, moneda ...) y sus instituciones más consolidadas y completas que las de los países con los que estamos estableciendo la comparación.

La perspectiva de la oferta debe completarse con la de la demanda, puesto que el objetivo último de toda empresa que invierte es vender su producto. Un factor fundamental en la estrategia de ventas es la cercanía a los consumidores potenciales. Pues bien, para los principales inversores europeos, los PC-10 están, como se ha comentado, mejor ubicados, pero dicha ventaja se contrapesa de forma eficaz a favor de España al cualificar esos mercados consumidores. Pues, efectivamente, la amplitud del mercado español, aproximada por el PIB según poder adquisitivo, es equiparable a la del conjunto de los 10 futuros socios, con la ventaja de que el mercado español es

más profundo, puesto que la renta española por habitante casi duplica el promedio de los candidatos. Este hecho le otorga ventajas para recibir inversiones en bienes de consumo más sofisticados, de mayor valor añadido o de gama superior. También puede influir a favor de España -aunque en medida muy difícil de objetivar- la mayor proximidad socio-cultural de los consumidores, derivada -entre otras razones- de las décadas de aislamiento de la mayoría de futuros socios respecto de las corrientes económicas y sociales de Europa.

Por último, mencionemos que, de acuerdo con la literatura teórica, una razón de invertir en determinados países es para saltar obstáculos que dificultan el comercio, como pueden ser las barreras arancelarias y no arancelarias. Desde esta perspectiva, las citadas barreras se asociarían de forma positiva con un posible aumento de la inversión. Aunque, como puede apreciarse en la información del Cuadro 2, los PC-10 presentan obstáculos a las operaciones exteriores ligeramente superiores a los de España, no parece que esta circunstancia vaya a tener influjo en las corrientes financieras, entre otras razones, porque la inminente incorporación de los PC-10 a la Unión Europea disolverá esas diferencias. Otra forma de enfocarlo consiste en comprobar que los candidatos para los que se dispone de un índice general de globalización ocuparían puestos no muy alejados del de España (puesto 20), e incluso uno de ellos, la República Checa figura por delante en el puesto 15; una cercanía que refleja sin duda, la creciente integración en los circuitos mundiales de los principales socios futuros.

¿QUÉ EFECTOS SE PUEDEN ESPERAR?

La alarma social por los posibles efectos de la ampliación sobre las inversiones y las empresas extranjeras instaladas en España no es nueva. A finales de los años 90, ya fueron ampliamente publicitados casos como la desinversión de Gillette en Sevilla o de Suzuki en Jaén, y no son raras las noticias de amenazas de grandes multinacionales, como Ford, o más recientemente, General Motors, de abandonar España si no se atiende a determinadas exigencias empresariales. Con los datos dispo-

nibles, y con los razonamientos que se han presentado, no parece que haya fundamento -al menos en un plazo razonable de tiempo- para alarmarse por el desvío de flujos e incluso por la emigración de empresas hacia los futuros socios europeos. Una prueba empírica de lo dicho está en el reciente estudio acerca de los países con más atractivo inversor para las empresas internacionales, donde puede comprobarse que España ocupa el puesto número 10, por delante de países como Francia e Italia, pero también como la República Checa y Hungría, estando precedida tan sólo por Polonia, entre los PC-10 para los que se elabora el índice de confianza de la IDE.

Con todo, conviene reflexionar sobre algunos puntos relevantes. Se ha comprobado en párrafos anteriores, que las principales desventajas de España se concentran en el coste laboral superior, el capital humano inferior, la ubicación geográfica menos centrada y quizá algunos costes, de instalación y funcionamiento, más elevados, como por ejemplo, el precio del suelo o de la energía. Sin embargo, estas desventajas parecen suficientemente compensadas por la mayor cantidad y calidad de las infraestructuras, el mejor equipamiento en capital físico y en capital tecnológico, la mayor estabilidad política y social, la superior calidad de las instituciones de gobierno, y las favorables condiciones por el lado de la demanda y el consumo.

No obstante, no se pueden ocultar algunos fenómenos objetivos. Así, desde 1995, la inversión dirigida a los PC-10 ha superado año a año -con alguna excepción puntual en 2000 y 2001- la realizada en España. Un dato que se complementa con los que reflejan, desde 1999, apreciables fenómenos de desinversión en las manufacturas españolas.

La pregunta fundamental en este contexto es cuál debe ser la estrategia a adoptar para afianzar el futuro de un país como España que aspira a converger en bienestar con los grandes países de la Unión. La respuesta genérica parece clara: construir ventajas competitivas duraderas, es decir, difíciles de imitar y que tardan en disiparse en el tiempo.

Estas ventajas no pueden radicar en factores fácilmente imitables o con alta movilidad internacional: bajo nivel tecnológico, capital financiero, capital físico exportable. Por tanto, las ventajas de localización sostenibles remiten a la superior calidad del trabajo y a una continuada innovación tecnológica; lo que requiere altas inversiones en formación y en I+D+i. La pregunta, a la vista de otras variables y parámetros, es si vamos por el camino correcto, o si, por el contrario, hemos elegido una vía equivocada, que conduce a ventajas insostenibles, fácilmente imitables o sometidas a una alta tasa de disipación temporal: sectores con escaso contenido tecnológico (turismo, construcción), precariedad laboral, bajos salarios, insuficiente inversión en I+D+i (incluso contando con el aumento previsto en los Presupuestos de 2005), cualidades que, a la larga, no pueden hacer atractivo, para los inversores extranjeros, a un país de las características y de la ubicación económica de España

De todos modos, detener aquí el análisis es un tanto insuficiente, al menos por tres razones:

- a) Una primera es que los posibles efectos de la reciente (y de la prevista para el futuro) ampliación, rebasan el marco de la inversión para derramarse -entre otros aspectos- sobre el saldo financiero neto de España con la UE; saldo altamente positivo (en torno a los 8000 millones de euros anuales, en años recientes), cuya cuantía puede disminuir por el simple juego de las medias estadísticas por las que se rige la concesión de fondos estructurales y de cohesión.
- b) Una segunda es la oportunidad que se brinda a las empresas españolas de ampliar mercados en los nuevos socios comunitarios, lo que puede beneficiar las exportaciones y con ello la ampliación de la escala de producción y la caída de costes. Pero, además, se abren expectativas para posibles inversiones empresariales, bien para ampliar la empresa, bien para aprovechar las oportunidades que todavía restan, ligadas a los procesos inconclusos de privatización.

c) Una tercera, de la que acabamos de tener experiencia a finales de septiembre, es el anuncio de que la Volkswagen ha decidido revertir el proceso de deslocalización del Seat Ibiza desde Eslovaquia a Barcelona; un ejemplo que cobra mayor fuerza si se contempla junto al hecho similar de reinstalación en Gran Bretaña de alguna gran empresa previamente deslocalizada, y que viene a confirmar algunas de las afirmaciones de este papel: los países desarrollados cuentan con medios para hacer frente a los riesgos de deslocalización si son capaces de detectar y potenciar los puntos fuertes de su ventaja competitiva. Como demuestran variados estudios empíricos, los mayores salarios por sí solos -principal desventaja de España frente a los nuevos socios- no son argumento suficiente ni para localizar ni para desviar inversiones; se requiere un conjunto coadyuvante de factores, que son justamente los que la política económica de futuro debe diagnosticar y potenciar.

Contemplada desde esta perspectiva, la pregunta que figura en el título de este artículo: "¿Reto u oportunidad?", debe responderse que, si las cosas se plantean y orientan adecuadamente, la ampliación, que entraña retos, es también, sin duda, la fuente de numerosas oportunidades.

BIBLIOGRAFÍA:

Donoso, V. y V. Martín (2003): "Radiografía de la Europa de la Ampliación", *Economistas*, núm. 97, julio, págs. 69-117.

Flores, G. y F. Luengo (2002): "La desigual integración del Este en la Unión Europea", *Economía Industrial*, núm. 345, págs. 29-46.

Global Business Policy Council(2003): *FDI Confidence Index*, vol. 6, septiembre, A.T. Kearny Inc., Alexandria, Virginia, USA.

Martín, C. y otros (2002): *La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española*, Colección Estudios, núm. 27, Servicio de Estudios, La Caixa, Barcelona.

Martín, C. y J. Turrión (2003): *Eastern Enlargement of the European Union and Foreign Direct Investment Adjustments*, Working Paper no. 24/2003, Grupo de Economía Europea, Universidad Complutense de Madrid.