

La última ampliación de la Unión Europea (UE) representa el hito histórico más importante desde que se rubricara el Tratado de Roma en 1957. Supone, en lo político, la oportunidad de crear en el continente europeo un espacio de diálogo y concertación que supere las rivalidades y confrontaciones que habían presidido las relaciones internacionales durante el período de la Guerra Fría. Las consecuencias económicas son asimismo notables, tanto para los recién llegados como para los socios más antiguos. Para los primeros porque se enfrentan al doble desafío de modernizar sus sistemas productivos y estructuras empresariales y homologar sus regulaciones nacionales a las comunitarias. Para los segundos porque ésta es, sin duda, la más compleja de las ampliaciones realizadas hasta el momento, dado el bajo nivel de renta por habitante de los nuevos socios y el débil crecimiento europeo. Con el desafío añadido de someter a consulta popular el Tratado Constitucional, cuyo precedente más inmediato han sido los referéndum sobre la ampliación, que contaron con la desafección de una parte importante de la ciudadanía europea.

Después de un laborioso proceso de negociación llevado a cabo entre cada uno de los candidatos y la Comisión Europea, un numeroso grupo de países de Europa central y oriental se ha incorporado formalmente a la UE en mayo de 2004. Pero su integración en los mercados comunitarios –comercial, financiera y productiva- ya se encuentra en un estadio muy avanzado. Uno de los actores centrales de este proceso de integración han sido las empresas multinacionales (EMNs). Éstas han permanecido muy atentas al hundimiento de los sistemas de planificación centralizada y a la posterior oleada de reformas económicas. Hasta ese momento, sus incursiones en esos mercados habían sido de escasa entidad, siempre condicionadas a estrictas regulaciones estatales y a no menos severas reservas ideológicas. Ahora, sin embargo, podían integrar en sus estrategias corporativas a los “nuevos capitalismos emergentes” –precariamente abastecidos y con un alto potencial de crecimiento-, favorecidas por la determinación de los nuevos gobiernos de contar con estas empresas para acometer la ardua tarea de reestructurar y modernizar sus economías. El resultado de esta convergencia de intereses ha sido el rápido crecimiento de las inversiones extranjeras directas (IED) dirigidas a los nuevos socios (y también a los que, previsiblemente, se incorporarán en los próximos años). Sin abandonar su condición de receptores netos de capital, algunos de ellos, los que cuentan con economías más avanzadas, también están realizando inversiones fuera de sus fronteras, en países de su entorno geográfico. De este proceso da cuenta el artículo elaborado por Madeleine y

Wladimir Andreff, donde se examinan los factores que podrían explicar las entradas y salidas de capital extranjero.

Inicialmente, los grupos foráneos se sintieron especialmente atraídos por las políticas privatizadoras de los gobiernos reformistas; políticas que les permitieron tomar posiciones privilegiadas en esos mercados. Posteriormente, a medida que los establecimientos más rentables fueron adquiridos por las EMNs, aumentaron las inversiones de nueva planta. En un contexto global caracterizado por la caída de los flujos mundiales de inversión, los países de la ampliación (PA) han continuado absorbiendo un volumen significativo de capital extranjero, proceso que seguramente se ha visto alentado por su incorporación a la UE. ¿Continuarán creciendo las IED destinadas a los nuevos socios o por el contrario la capacidad de absorción de estas economías pondrá límites a ese proceso? Éste es el interrogante que centra las reflexiones de Alain Henriot en su trabajo.

El de Matija Rojec ofrece un balance de las modalidades de privatización aplicadas en el centro y este de Europa y de su capacidad para generar transformaciones estructurales. En diferentes momentos del proceso de privatización, los gobiernos reformistas han favorecido la intervención de las EMNs, convirtiendo esta intervención en uno de los pilares centrales de las estrategias de transición hacia el mercado. Además de la aportación de divisas –imprescindibles para financiar los inevitables déficit comerciales y por cuenta corriente-, de su concurso se esperaba que contribuyesen de manera decisiva a la modernización de los equipos productivos y de la gestión de las empresas adquiridas al Estado. De ahí la importancia de realizar un balance que confirme o corrija esas expectativas.

Otro de los objetivos centrales de las políticas destinadas a captar IED era mejorar el balance ocupacional. El saneamiento y reestructuración de las empresas compradas por los inversores foráneos, la creación de nuevas capacidades productivas y el acceso a los mercados de exportación deberían haber contribuido, siguiendo la lógica de los gobiernos que han impulsado la internacionalización de sus economías, a la creación de empleo, al incremento de los salarios y al aumento de la productividad del trabajo. El texto preparado por Gabriel Flores y Fernando Luengo se ocupa de verificar hasta qué punto se han materializado esas previsiones y si las empresas participadas por los inversores foráneos han generado una dinámica laboral distinta y más favorable que la observada en las empresas controladas por los capitales domésticos.

La desintegración de los sistemas de planificación centralizada puso de manifiesto el atraso tecnológico de los países procedentes de la órbita comunista, a pesar del

considerable esfuerzo inversor desplegado durante varias décadas; atraso que, de mantenerse, podría comprometer la actual dinámica de crecimiento económico y de convergencia con los países más desarrollados de la UE. En el actual escenario internacional, la creación, aprendizaje y difusión de tecnologías avanzadas se ha convertido en una pieza esencial de las estrategias competitivas que pretenden situar a las empresas y los países en los mercados dinámicos, más allá por lo tanto de la lógica de los salarios y los precios. El artículo de Isabel Álvarez y José Molero entra en este debate analizando el papel de las empresas multinacionales en el proceso de innovación tecnológica y los nuevos perfiles que toma este proceso en la economía global.

Además del atraso tecnológico, los sistemas de planificación centralizada dejaron una estructura productiva desequilibrada, envejecida y muy dependiente del mercado soviético. La entrada de las EMNs ha provocado cambios sustanciales en ese escenario. Han ganado protagonismo –en algunos de los países de manera muy señalada- actividades manufactureras de mayor calado tecnológico, muy especialmente las de automoción y electrónica. Ambas han recibido una proporción sustancial de las IED destinadas a la industria y aportan una cantidad asimismo sustancial de los ingresos de divisas en concepto de exportación. Los artículos de Xavier Richet y Slavo Radosevic analizan el papel de estas industrias en el tejido empresarial y productivo de los PA, sus rasgos estructurales y las políticas seguidas por los inversores foráneos en los mercados doméstico e internacional.

España ha contemplado con cierta distancia, no exenta de preocupación, la apertura de las economías del centro y este de Europa y su posterior integración en la UE. A pesar de que las reformas económicas han representado una histórica oportunidad de negocio para las empresas comunitarias –muy bien aprovechada, por cierto, por las alemanas y austriacas-, nuestra presencia en esos mercados es todavía exigua. Ésta es la base de la que parten Jaime Turrión y Javier Velázquez para intentar encontrar las razones que explican ese déficit y sobre todo para identificar aquellos ámbitos en los que parece posible fortalecer las relaciones comerciales e inversoras con las economías de los nuevos socios.

La preocupación es todavía mayor cuando se examina el proceso de deslocalización empresarial. De hecho, una parte de las IED recibidas por los PA han sido el resultado de cerrar plantas o líneas productivas en España (y en otros países de la UE). El artículo de Rafael Myro y Carlos Manuel Fernández-Otheo, con el que se cierra el monográfico, estudia la envergadura y la originalidad de la actual ola de deslocalizaciones. Si bien su importancia cuantitativa es todavía reducida -no pudiéndose afirmar por tanto que estamos ante una masiva fuga de inversiones-, afecta a sectores estratégicos de nuestra economía. Más

significativo aún, los países que ya están recibiendo a las empresas deslocalizadas continuarán siendo, con toda seguridad, destinos atractivos para las inversiones de los grupos extranjeros. De ello deben tomar buena nota los responsables políticos y los dirigentes empresariales, que deben sumar esfuerzos con el objeto de mejorar la competitividad estructural de la economía española y de esta manera instalarnos en segmentos productivos de mayor calidad.

Fernando Luengo

Noviembre de 2004