

textos de



economía

"GLOBALIZACIÓN, COMPETENCIA E DESLOCALIZACIÓN"

Perspectivas dende Galicia

Coordinador

ALBINO PRADA BLANCO

XOSÉ MANUEL GARCÍA VÁZQUEZ

XAN LÓPEZ FACAL

XOSÉ H. VÁZQUEZ VICENTE

MANUEL LAGO PEÑAS

SANTIAGO LAGO PEÑAS

XUNTA DE GALICIA

Globalización, competencia e deslocalización | Perspectivas dende Galicia



مکتبہ اسلامیہ دارالحدیث
لاہور

GLOBALIZACIÓN, COMPETENCIA E DESLOCALIZACIÓN

Perspectivas dende Galicia

Edita:
Xunta de Galicia
Consellería de Economía e Facenda

Corrección lingüística:
Marta Tarrio Salvado

Deseño:
Imago Mundi

Maquetación e Fotomecánica:
PLANA Artes Gráficas, S.L,

Imprime:
PLANA Artes Gráficas, S.L,

ISBN:
978-84-690-9673-4

Depósito Legal
C 3679-2007

ÍNDICE

9	PRÓLOGO
11	Primera parte: GLOBALIZACIÓN E ESTRATEXIAS
13	1.1. INTRODUCCIÓN
15	1.2. ENTRADAS E SAÍDAS NO IED
23	1.3. AS ESTRATEXIAS COMPETITIVAS
28	1.4. SÍNTESE E BALANCE RETROSPECTIVO
35	Segunda parte: POLÍTICAS PARA A COMPETITIVIDADE
37	2.1. INTRODUCCIÓN
40	2.2. POLÍTICAS PARA O DINAMISMO EMPRESARIAL
45	2.3. POLÍTICAS SOBRE O MARCO LABORAL
51	2.4. REFORMAS NO FINANCIAMENTO DO E. DE BENESTAR
55	2.5 RECURSOS DE FUTURO
63	2.6. COOPERACIÓN COMPETITIVA
74	2.7. INFRAESTRUTURAS E LOXÍSTICA NA REXIÓN URBANA
80	2.8. CAPITAL HUMANO
83	2.9 SÍNTESE DE OBXECTIVOS
89	BIBLIOGRAFÍA
99	ANEXO I
119	ANEXOII



bordamos este estudo por encarga da Consellería de Economía e Facenda da Xunta de Galicia¹. O obxectivo é chegarmos a concretar propostas que poidan servir de base para desenvolver unha política económica e industrial eficaz dende o Goberno de Galicia.

Na Primeira Parte, caracterízase a dinámica dos “investimentos estranxeiros directos” (IED), tanto os recibidos como os realizados polas economías desenvolvidas da área UE no contexto da actual fase de globalización, e os seus corolarios para Galicia en relación co emprego, a competitividade, a especialización sectorial, etc. Manexáranse indicadores tanto de IED como de saldo e peso do comercio exterior, así como de caracterización sectorial dos custos salariais e do capital humano. O enfoque da deslocalización empresarial procurará visualizar as oportunidades, se as houberse, para pequenas rexións ou países periféricos como Galicia.

Así mesmo, nesta primeira parte desenvólense elementos para definir estratexias de competitividade selectivas e xeradoras de emprego capacitado e estable. Para iso, é preciso ser quen de entrar en mercados globais específicos, como xa ocorre no caso da confección, mais tamén de tomar boa nota dos cambios nos patróns de consumo dos residentes e do papel xogado polas canles de distribución interna e externa. Concrétanse as especializacións selectivas e as actuacións nas canles de distribución para Galicia.

Na Parte Segunda, explóranse especificamente as marxes existentes para a competencia en custos derivados de reformas do financiamento dos servizos e do sector público. Malia non ser este o vector fundamental para a competitividade, podería constituír unha grave eiva non considerar as súas posibilidades. Máis importante aínda é redefinir o papel e o horizonte actuais da política industrial e tamén doutras políticas (de infraestruturas, de difusión de I+D, de emprego, de protección social...), que de xeito directo ou indirecto condicionarán o seu éxito en termos de competitividade e emprego.

Cos anteriores elementos estaremos en condicións de facer propostas que contribúan a avanzar nos seguintes vectores do *Acordo sobre bases programáticas para a acción do Goberno da Xunta de Galicia* (19.7.2005):

- “... facer de Galicia un territorio atractivo e competitivo para as actividades empresariais” (p. 18)

1. Resolución de 15.11.2005 do Sr. Conselleiro de Economía e Facenda da Xunta de Galicia. Saída nº 020574 de 16.11.2005.

- “... un novo modelo de desenvolvemento económico e [...] liñas estratéxicas de política económica e social” (p. 16)
- “... creación dun organismo público que actúe como instrumento de axuda aos sectores produtivos (p. 15)

O estudo complétase con dous Anexos. O primeiro, *IED e estratexias empresariais*, dedícase a afondar na casuística dos Investimentos Estranxeiros Directos, tanto emitidos como recibidos, que se teñen dado no tecido empresarial galego, así como nas estratexias empresariais, con especial atención aos procesos de internacionalización que seguiron as empresas e grupos empresariais máis senlleiros da industria galega. No Anexo 2, *Automoción e Compoñentes*, analízase polo miúdo a situación actual desta industria, fundamental na estrutura produtiva galega.

primeira parte

GLOBALIZACIÓN E ESTRATEXIAS

“... o Estado debe conservar un papel de anticipación e de definición das estratexias económicas”. (Arthus, 2005: 155)

1.1. INTRODUCCIÓN

Unha economía como a galega pode verse favorecida por investimentos que para outros son deslocalizacións, máis tamén pode verse afectada negativamente tanto por decisións de retirada de iniciativas empresariais preexistentes ou pola ausencia de localización de novas iniciativas.

Defínese a *deslocalización* como o traslado de actividades existentes dentro do territorio nacional cara a outro país². Distínguense tres tipos (Arthus, 2005: 108-109, 125)³:

- pura (movemento dunha factoría).
- difusa (reagrupamento, fóra do país, de actividades internas diseminadas).
- non localización (establecer fóra actividades que se podían ter establecido no interior)⁴.

Outra clasificación distinguiría (Gabinete, 2005: 8 e ss.):

- a) deslocalización de sectores: o naval de grandes buques.
- b) deslocalización por ampliación de actividade: a industria auxiliar do automóbil.
- c) deslocalización de fases do proceso produtivo: a confección ou a conserva.

Sería errado supoñer que na actualidade estes procesos aínda se axustan a unha división internacional do traballo na que os países emerxentes só reciben investimentos para empregos menos cualificados e os países occidentais, como o noso, controlan os cualificados. Por iso, é de *“... temer que as deslocalizacións non van quedar reducidas aos sectores tradicionais”*, especialmente cara á China e á India (COM, 2004 274 final: 14)

Así e todo, tampouco se debe supoñer que a defensa fronte aos procesos de deslocalización pasa por abandonar, sen máis, as actividades de produción de baixo valor engadido, porque case que calquera actividade se pode transformar noutra de alto valor engadido⁵. O sector téxtil ten ofrecido múltiples exemplos.

2. Non se deberían considerar como tales as que se fan para fornecer os mercados do país receptor (Mathieu, 2005: 162).

3. Amais da deslocalización, estaría o “desinvestimento” de capital estranxeiro (Myro e Fernández, 2004: 199).

4. Para o caso francés estímase que as non localizacións supoñen catro empregos por cada emprego perdido nos outros dous tipos.

5. Dada a “especialización cada vez máis e máis afinada das empresas, no seo dos diferentes sectores de actividade” (Arthus, 2005: 177)

Na interpretación dos indicadores agregados que nos achegan á situación e ao balance dunha economía neste contexto, débese ter presente que en moitos casos se solapan procesos de reorganización de empresas e de necesidades de produción e distribución intrafirma⁶. Se ben nestes procesos se cede unha parte da cadea de valor a outro país, ao mesmo tempo se salvagarda a parte da actividade na que aínda se é competitivo. Dende este punto de vista, as deslocalizacións das que falamos son investimentos ou externalizacións no estranxeiro que *“constitúen para as empresas un dos medios para asegurar o seu futuro”*, pois sobrevivir nun mercado nacional-local non é posible en moitos casos (Arthus, 2005: 29, 63, 200). Para a economía doméstica norteamericana este proceso explica, en boa medida, a perda de 2.599.000 empregos entre os anos 2000 e 2003, dos que 467.000 pertencían ao sector de electrónica e computadores (USDC, 2004: 20).

Estas reorganizacións tamén afectan substantivamente e de vez á tradicional separación de manufactura e servizos, polo que non tería sentido separar estes sectores ao analizar este problema. Os servizos ou dependen ou forman parte da produción material, que pode estar perdendo peso en emprego pero gañándoo en VEB. Hoxe xa se constata a caída do mito da sociedade postindustrial: *“non existe prosperidade económica máis que sobre a base dunha industria sólida”* (Arthus, 2005: 183), ou máis claro aínda *“... a sociedade postindustrial é un mito; nos países onde os servizos se desenvolven intensamente, a industria medra”* (Grignon (coord.), 2004). Nesta mesma liña se define a estratexia de Lisboa (Kok, 2004: 10) cando sostén a necesidade dun forte sector manufactureiro na UE.

Compartimos aquí a crítica de posicións, que non por ser moi xeneralizadas son menos erradas, que manteñen que *“a industria deixou xa de desempeñar o papel fundamental que antes se lle recoñecía”*. Máis ben para nós notaríase unha crecente interdependencia que provocaría, en aparencia, unha *“redución de escala que semella ter sufrido a industria como consecuencia da progresiva externalización dos servizos ás empresas”* (COM, 2002: 714). Aparencia tamén dado que a crecente imbricación da industria e dos servizos fai que *“a fronteira entre os dous sectores sexa cada vez máis difusa”* (Grignon (coord.), 2004). Con todo, e pola súa propia natureza, pódese afirmar que transportes, hostalaría, servizos sociais e comercio son as actividades terciarias potencialmente menos deslocalizables (Dertouzos *et al.*, 1989: 4).

Se isto é así en xeral, a automoción, da que nos ocuparemos moi especialmente, sería “a industria de todas as industrias” polos seus numerosos e diversos efectos de arrastre. O volume do IED, ben sexa recibido (IED_e) ou emitido (IED_s), e a difusión de tecnoloxía que acompaña a localización destas e moitas outras multinacionais explica boa parte do incremento da produtividade nos países desenvolvidos, e moi singular-

6. Sobre comercio intraindustrial e intrasectorial de carácter vertical na UE, véxase Pulido *et al.*, (2005: 193, 196).

mente en países hoxe de referencia como Suecia, Holanda ou Irlanda. No caso galego isto tamén foi así, pois *“PSA veu impulsando a especialización e diversificación da industria auxiliar fomentando adicionalmente a súa internacionalización”* (Crespo e Velázquez, 2004: 61).

Malia que en xeral o acceso a recursos humanos máis flexibles, máis baratos, mellor formados, etc., se ten en conta nas decisións empresariais de localización, o motivo⁷ que adoita ser hexemónico é a posibilidade de acceder a mercados emerxentes e dinámicos (Arthus, 2005: 34). Non se debe esquecer que *“as economías emerxentes non só son produtoras e exportadoras, tamén son consumidoras e importadoras”* (Sapir, 2005: 3). Nese sentido, podemos poñer en dúbida se deberíamos cualificar as emerxentes economías chinesa ou india como as *“fábricas do mundo”* ou como os *“mercados do mundo”*. É dubidoso tamén que compitan, sobre todo, por razón da man de obra non cualificada e barata, xa que hoxe en día na India hai 700.000 enxeñeiros (Fontagné e Lorenzi, 2005: 113)⁸.

Así pois, as deslocalizacións como IED_s máis que unha calamidade serían unha proba de dinamismo⁹. En Francia, por exemplo, entre 1997 e 2000 *“os dez sectores industriais que investiron máis no estranxeiro crearon preto de cen mil empregos domésticos novos”* (Grignon (coord.), 2004). A industria francesa non tería pois perdido coa *deslocalización* de plantas de PSA polo mundo, xa que aínda hoxe esa marca fabrica máis automóviles no interior que fóra de Francia (1,9 millóns fronte a 1,2 millóns) (CEAGA, 2005), co que tería obtido dous resultados:

- a) fabricar moito máis na casa
- b) vender moito máis fóra

Con todo, nas últimas décadas se tería producido no conxunto de España un *“cambio do modelo”* de internacionalización produtiva, xa que dunha situación de dependencia do capital estranxeiro se pasou a outra excedentaria. En calquera caso, agás o IED (cualificado como *non localización* na nosa primeira clasificación) para España, *“a importancia económica de ambos os procesos de deslocalización e desinvestimento non semella polo de agora moi grande”* (Fernández, 2004: 91).

1.2. ENTRADAS E SAÍDAS NO IED

Para eses novos investimentos propios cara ao exterior (IED_s) ou para modificar o destino xeográfico dos que poidamos recibir (IED_e), cómpre sintetizar aquí que, nunha enquisa a directivos das 585 maiores empresas españolas que fixeron IED, os factores empresariais que explican esa decisión foron (Galán e González, 2001)¹⁰:

7. Así, atopamos entre nós os casos de PSA antes e de ZARA hoxe; a empresa matriz sae gañando sempre, se non o risco é desaparecer como empresa e perder o mercado interno.

8. A balanza comercial española coa China en 2004 é deficitaria en 7.300 millóns e só as importacións españolas da China en equipos de telecomunicacións e informáticos igualan o total do exportado por España (*El País*, 14.11.2005; p. 22).

9. Para nós, Inditex; para Francia, Citroën, Alcampo...

10. Os resaltados en letra grosa son nosos.

- alta capacidade tecnolóxica e innovadora
- grande experiencia no mercado nacional
- experiencia previa comercial no **mercado receptor**
- necesidade de producir **preto do cliente**
- evitar cambios no mercado de divisas
- tamaño do **mercado receptor**
- expectativas de crecemento do **mercado receptor**

Chegados a este punto, unha síntese operativa e propia distinguiría nesta cuestión catro tipoloxías que se relacionan de xeito diferenciado cos vectores da pirámide de competitividade que se presentarán máis adiante, como se mostra na Figura 1.

FIGURA 1. TIPOLOXÍA DE INVESTIMENTOS ESTRANXEIROS DIRECTOS (IED)

Entrada IEDe	Saída IEDs
A Por mercados locais	C Por mercados exteriores
B Por custos de produción internos	D Por custos de produción externos

Fonte: Elaboración propia.

Así, no bloque A estarían os investimentos recibidos en Galicia buscando mercados internos galegos ou do resto de España e Europa e a xeoposición, favorecida polos vectores de loxística, infraestruturas, sinerxías, clúster... No bloque B, atoparíanse os investimentos procedentes do exterior que procurasen menores custos (pensemos en reducións na fiscalidade ou nos custos da seguridade social).

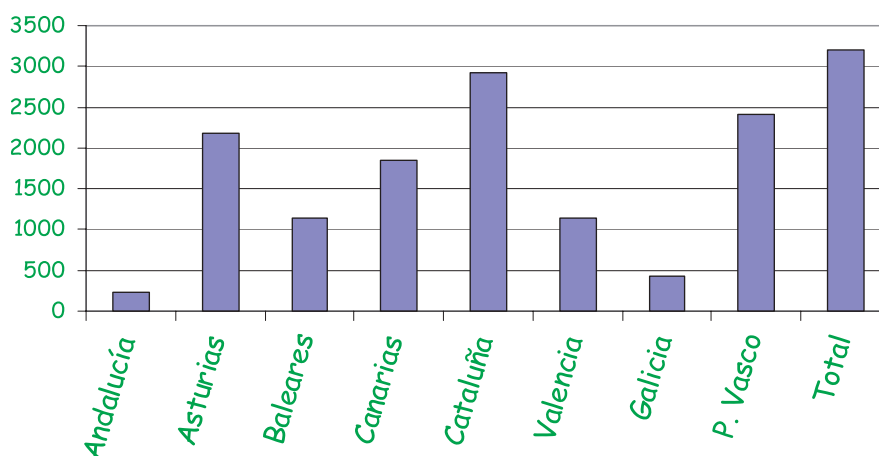
Nos investimentos realizados no exterior polos nosos investidores domésticos, que máis adiante se analizan nunha crónica específica no Anexo 1, distinguimos tamén dúas situacións típicas. No bloque C, aquelas iniciativas que buscan conquistar mercados foráneos, onde os vectores competitivos que se deberían impulsar serían a calidade, I+D+i, formación.... E no bloque D, aquelas que se explican por acceder a vantaxes en custos de produción nalgunha fase do seu proceso produtivo (salariais ou fiscais, ante todo, mais tamén ambientais, etc.).

Só a área D é unha área estrita de deslocalización do capital doméstico¹¹ —non só de investidores foráneos en favor noso no pasado. Non obstante, ás veces esta pode ser necesaria, como se dixo xa, para defender a competitividade nos mercados tanto internos como externos.

11. O sector conserveiro sería un caso actual entre nós.

Neste contexto, sen dúbida, Galicia ten moito que gañar e algo menos que perder, pois no pasado o **recibido** IED_e (por mercado ou xeoposición (A) e baixos custos (B))¹² foi moi inferior á media española (Gabinete, 2005: 6), co que a captación nesta nova vaga globalizadora deberíase poder ver potenciada.

GRÁFICO 1. IED RECIBIDO (EUROS POR HABITANTE, PERÍODO 2000-2004)



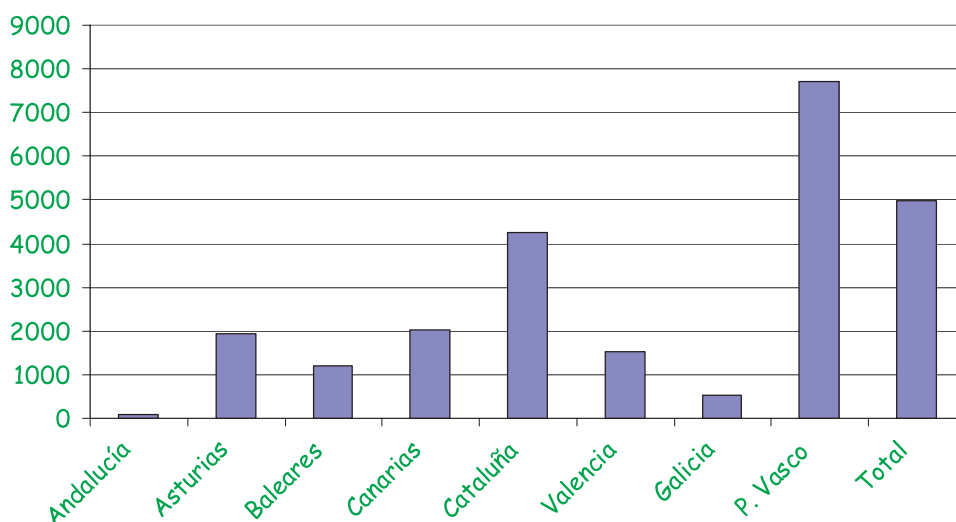
Fonte: Elaboración propia sobre INE-Padrón e CIEF-AEG

Como se observa no Gráfico 1, nos cinco últimos anos estamos en ratios per capita correspondentes á quinta parte da media de España, ou de comunidades autónomas como Cataluña ou o País Vasco, e só á altura de Andalucía. Para o período 2000-2004, que analizamos nese gráfico, a media española¹³ sitúase no 3,3% do PIB, mentres que Galicia estaría no 0,5%. Os sectores máis activos terían sido o de automoción-compoñentes, de distribución, inmobiliario, lácteo e farmacéutico (Genentech e AstraZeneca).

12. Nos anos 60, e ata o de agora, o exemplo máis potente é PSA-Citroën

13. En termos de PIB, o IDE recibido neto total é do 4% para 1999-2002 en España, mais sen ETVE (entidades tenedoras de valores estranxeiros) cae ao 1,7% (Fernández, 2004: 67). Dende 1991, para o conxunto de España diminúe a presenza de capital estranxeiro nos sectores de alta tecnoloxía (ordenadores, electrónica e instrumentos de precisión) (Myro e Fernández, 2004: 198). Por exemplo, no ano 2003 en Francia, o IDE (recibido)/PIB foi do 2,7%. Cómpre notar sempre que nestes indicadores nós temos moito que gañar e pouco que perder. No tocante ao stock de IED sobre PIB, en 2001 a media UE-15 era do 33,6%, por debaixo situábase España co 27% e por riba Holanda ou Irlanda con máis do 70% (Martín e Turrión, 2004: 80).

GRÁFICO 2. IED REALIZADO (EUROS POR HABITANTE, PERÍODO 2000-2004)



Fonte: Elaboración propia sobre INE-Padrón e CIEF-AEG

No conxunto de España non se renuncia a esa captación crecente cando no Plan Nacional de Reformas (Ministerio de Economía, 2005: 48)¹⁴ se proxecta a creación da Sociedade Estatal de Promoción e Atracción de Investimentos Exteriores. En Cataluña, a atracción de IED tamén é un obxectivo estratéxico que canaliza a Axencia Catalá de Investimentos (Comissió, 2005: 4). Dende o noso punto de vista, a crecente flexibilidade operacional e a segmentación da cadea de valor das empresas (Círculo, 2005: 27) poden ser unha ameaza para os vellos centros, pero tamén unha oportunidade de captación de IED para as periferias. Por iso, é fundamental e urxente poñer ao día as canles loxísticas potenciais de Galicia, para poder así aproveitar a vantaxe que supón estar integrada nun dos principais mercados mundiais.

Por outra banda, o investimento **realizado** (IED_S) verase posibilitado por xigantescos mercados¹⁵ (C) e economías emerxentes, onde o noso tecido empresarial (alimentario, confección, compoñentes de automoción, naval especializado, etc.) ten un reto que nunca antes estivo tan ao alcance da man.

O IED_S emitido neto total sobre PIB para 1999-2000 foi en España do 7%; do 5% sen ETVE. Para o período 2000-2004, que se visualiza en ratios per capita no Gráfico 2, a media anual sobre o PIB en España sitúase no 5,1%¹⁶, mentres que para Galicia non chega ao 0,7%. De novo, en cifras per capita, Galicia presenta nese quinquenio o perfil máis baixo das comunidades autónomas españolas, a excepción de Andalucía. Nese páramo relativo, os sectores máis activos foron a pesca, o téxtil, a inmobiliaria e, máis recentemente, a automoción e a madeira. Presentamos nun anexo específico (Anexo 1) unha revisión dos movementos investidores realizados e recibidos nos derradeiros anos segundo catro tipoloxías:

- **De seguimento.** Fenómeno de forte especificidade galega, derivado da irresistible capacidade de atracción dunha industria de síntese, operante no mercado globalizado, como é o grupo PSA-Citroën, con gran capacidade de compra e con elevadas esixencias tecnolóxicas e de innovación na súa política de abastecementos.
- **De abastecemento e control do mercado.** Movementos baseados na ocupación de áreas xeográficas que garantan o acceso aos insumos produtivos necesarios e aseguren a presenza en mercados emerxentes ou disputados. A entrada de grupos lácteos foráneos en Galicia e a implantación de industrias da transformación da madeira ou conserveiras de matriz galega en determinadas áreas de expansión ilustrarán esta categoría.
- **De carácter estratéxico.** Movementos impulsados pola procura de dimensión e a ocupación de nichos de competencia xulgados prioritarios. Os investimentos en ambas as direccións da industria metalúrxica e a entrada da industria cementeira portuguesa en Galicia ilustran esta modalidade.

14. No sucesivo, para abreviar, citaremos este documento como PNR (2005).

15. Sería o caso da confección galega, aínda que con fases deslocalizadas do tipo D.

16. Para o período 1993-2003, o IEDs realizado sitúase no 3,5% do PIB en España e no 5,84% do PIB no País Vasco (Gómez, 2004: 216). Nese período, o peso global do IEDs realizado polo País Vasco no conxunto do realizado pola economía española acada o 10,6%, cando o peso que ten a economía vasca no total español, en termos de PIB, é do 6,4% (Navarro e Olarte, 2004: 206).

- **De oportunidade.** Operacións ligadas á aparición esporádica de operacións economicamente atractivas como consecuencia de procesos de crise ou sucesión. A entrada do Grupo Villar Mir nas ferroalixes da Sociedad Española de Carburos Metálicos ou do G.S.B. na adquisición da ourensá Forjas de Galicia exemplifican claramente esta modalidade investidora.

17. Os informes franceses diagnostican unha incorporación máis intensa e frutífera ás economías emerxentes, vía exportacións e IEDs realizado, por parte da economía alemá que da francesa (Fontagné e Lorenzi, 2005: 94, 99, 328), debido a que naquel país levan dende 1993 concentrando os seus esforzos nos mercados asiáticos.

18. A planta do grupo PSA-Citroën en Vigo sería nos anos 50 un caso favorable a Galicia (Rodríguez, 2005: 126).

19. Así, os centros Zara en Francia deberían interpretarse máis como localizacións que como deslocalizacións.

20. O resultado é que a balanza comercial con China é favorable no caso alemán, mentres que para España os números son que compramos oito veces máis do que vendemos (*El País*, 14.11.05)

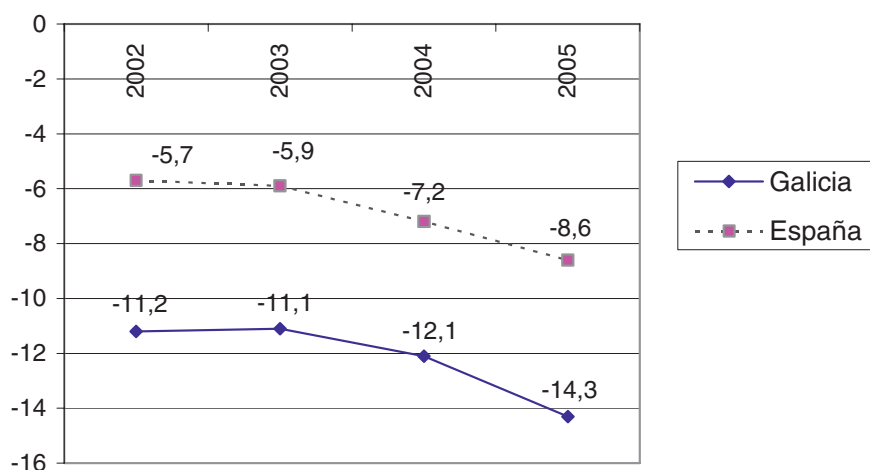
21. Non ten ningún valor explicativo nin clarificador empregar datos das relacións exteriores da economía galega só con fóra de España (Prada, 2004: 151 e ss.). Un exemplo: cando CIEF-AEG (2004: 188) sitúa o saldo da balanza comercial galega de 2002 en + 600 millóns de euros (+ 1,6% do PIB), nós anotamos para o mesmo ano un -10,7% do PIB.

22. Este sería demoledor sen automoción. Como queira que as exportacións de automoción en Galicia supoñen o 52,2% do total (en España o 26,6%) faremos un epígrafe especial no apartado seguinte sobre este sector. Outros indicadores: peso do emprego ligado ás exportacións (Grignon (coord.), 2004); ou para internacionalización de empresas exportacións/volume total de vendas (Bustillo, 2002: 230).

Así e todo, para os vellos centros económicos, como Alemaña ou Francia¹⁷ no noso contorno, todo este proceso de localización/deslocalización non deixaría de ser un risco limitado porque a “historia industrial conta” e o domicilio social tamén. Que a historia conta quere dicir que procesos de aglomeración que se poden ter iniciado por un *shock* transitorio ou fortuíto non son reversibles¹⁸. En canto ao domicilio social, quérese dicir que as decisións empresariais adóptanse, polo xeral, en clave do país de orixe¹⁹. Isto reforza, cando menos parcialmente, as posibilidades competitivas dos vellos centros. Deste xeito, en Alemaña ou Xapón, mais non tanto en Francia, si souberon especializarse en sectores que permiten aumentar exportacións de produtos que acompañan o crecemento das economías asiáticas²⁰.

Estes fluxos de IED estarían detrás dos resultados en termos de saldos das balanzas comerciais²¹. Así, mentres en Francia a degradación da balanza comercial industrial e a modificación da súa estrutura se considera un indicador da deterioración da posición de localización na globalización en curso, no caso español e galego non se adoita contemplar así. Os datos (Gráfico 3) destas balanzas en relación co PIB sitúan a Galicia nun desequilibrio aínda peor ao xa preocupante da media española²². A percepción pesimista e preocupada desta situación en Francia contrasta co optimismo español, malia que os informes franceses diagnostican para Italia e España unha peor situación fronte á deslocalización que a propia situación francesa ou a alemá (Arthus, 2005: 19, 154).

GRÁFICO 3. DÉFICIT COMERCIAL TOTAL RESPECTO AO PIB

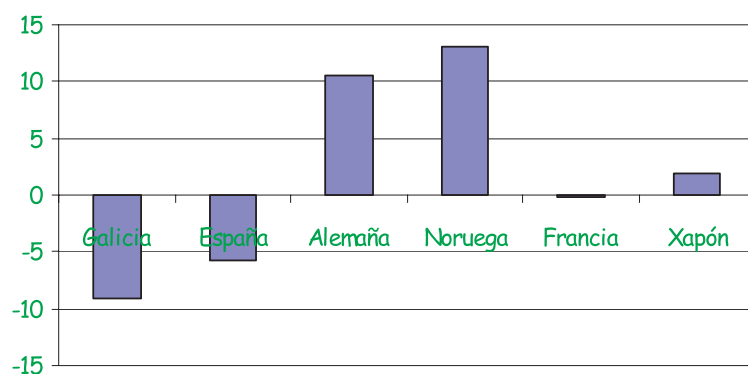


Fonte: Elaboración propia con datos do MITyC, da AEAT, do CES e do IGE

Cabe supoñer que os países con maiores problemas na balanza de pagamentos deberían dedicar máis recursos á acción exterior, pero *“o caso español semella contraditorio, pois mantén un apoio menos intenso que Francia e, ao mesmo tempo, ten persistentes déficits comerciais”* (Bustillo, 2002: 228).

Cando con datos homoxéneos para as comunidades autónomas españolas no ano 2002 desagregamos o indicador, observamos (Cadro 1) bos resultados en Navarra, Baleares, Cataluña e País Vasco, e moi negativos en Extremadura, Castela-A Mancha e Galicia²³. E non é ocioso lembrar aquí que en Cataluña o 60 % das exportacións teñen detrás empresas multinacionais (Barceló, 2003: 385).

GRÁFICO 4. SALDO CO EXTERIOR VERBO DO PIB (2003)



Fonte: Elaboración propia sobre IGE e Banco Mundial

CADRO 1. SALDO CO EXTERIOR VERBO DO PIB (2002)

ANDALUCÍA	-11,8	C. VALENCIANA	2,7
ARAGÓN	-2,8	ESTREMADURA	-22,3
ASTURIAS	-12,8	GALICIA	-13,2
BALEARES	11,6	MADRID	4,8
CANARIAS	-3,3	MURCIA	-6,1
CANTABRIA	-2,2	NAVARRA	11,1
C. MANCHA	-19,8	P. VASCO	6,9
C. LEÓN	-12,1	A RIOXA	4,3
CATALUÑA	8,1		

Fonte: Elaboración propia sobre IFUNCAS, CIF nº 179 (2004)

Ante este diagnóstico, no caso de **pequenos países** (como sucede xa en Irlanda e podería suceder en Galicia) que se sitúan favorablemente como países receptores de investimentos, esta pasaría²⁴ por *“unhas boas infraestruturas, unha poboación con elevada formación e unha política voluntarista, clara e especializada de acollida”*. Isto sucede mesmo para **pequenas rexións periféricas** dos Estados Membros da Unión Europea. Así, mentres entre 1987-2000 o persoal de empresas de capital estranxeiro

23. O -13% deste cadro se se calcula cos datos do IGE son $-3977/37137 = -10,7\%$. Unha vez máis débese ter en conta que se só anotamos fóra de España, ese ano tivemos superávit por + 390 millóns de euros, tal e como fai Mercados (*La Voz de Galicia*, 11/12/2005, páxina 2).

24. Non por obvio se debe deixar de facer explícito que nos grandes países o seu mercado interno pode funcionar como un colchón de aguante e aceleración económica, pero nos pequenos esa posibilidade é moi limitada. (Fontagné e Lorenzi, 2005: 53; Gaffard, 2005: 206-207).

aumentou un 13 % no conxunto de Francia, na Îlle-de-France caeu un 31 %, pero na Bretagne aumentou un 144 % e na Basse-Normandie un 101 %.

Nos países pequenos, como Galicia, os mercados internos non permiten rendibilizar moitas daquelas actividades que requiren un *tamaño mínimo eficiente* demasiado elevado. Así, estas economías só terán éxito se son quen de capturar unha parte da demanda externa, mentres que para un país grande a defensa da cobertura e da capacidade de compra da súa demanda interna sería, de entrada, o problema fundamental.

Unha síntese operativa e simplificada do que antecede podería resumirse así:

- a) captación *á irlandesa* de IED, sobre todo por mercados internos da Unión Europea e como interface²⁵ mundial (tipos A+C da Figura 1, mais sen descoidar B).
- b) xunto cunha operativa transferencia²⁶ tecnolóxica en poucas actividades ben seleccionadas, B+C na Figura 1, co norte da calidade e a diferenciación.

Os exemplos respectivos desa captación ou desa transferencia serían Citroën e INDITEX. Tanto nun caso como no outro será básico conseguir un clúster-estrutura de pequenas empresas locais encadeadas a ambos os tipos de actividades (Green e Fahy, 2005: 12).

Como argumentos favorecedores do IED_e por un país podemos resumir²⁷ algúns factores de localización (Galán e González, 2001: 122) nos que Galicia contaría xa hoxe con oportunidades certas, ou ben con fortalezas potenciais, ao alcance da man:

- Custos de transporte, abastecemento e distribución
- Dispoñibilidade e custo do solo
- Tamaño do mercado receptor (eurorrexión, UE)
- Infraestruturas e redes de transporte
- Dispoñibilidade e calidade do capital humano
- Estabilidade política
- Calidade de vida e servizos públicos
- Incentivos fiscais do país receptor
- Afinidade cultural (área hispano-lusófona)

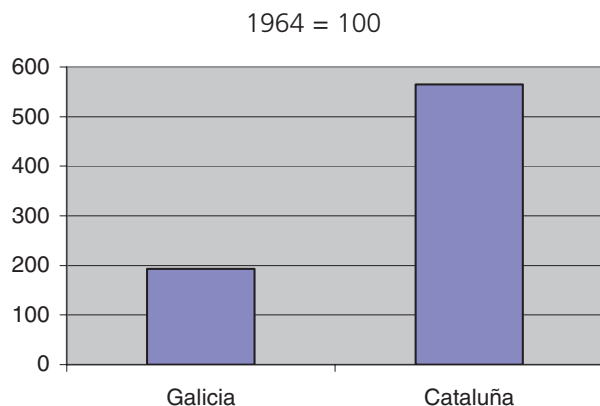
25 “...offering low manufacturing costs or access to key markets ...” (Porter e Stern, 2001: 28, 34)

26 En vez dun “*technology maker*” ser máis ben un “*technology taker*” (Green e Fahy, 2005: 14)

27 Subliñamos as que son, de momento, fortalezas só potenciais. En xeral, poden ser útiles as variables que se adoita usar para elaborar Índices Sintéticos de Atractivo de países para localización do IED (Rodríguez *et al.*, 2004: 300-301), como indicadores para avaliar os obxectivos dun PDR que se axustase a este documento.

As políticas para potenciar estas oportunidades e fortalezas desenvólvense polo miúdo na segunda parte deste traballo, *Políticas para a Competitividade*. Pero para os destacados e subliñados factores vinculados á loxística, pensamos que o déficit da nosa dotación relativa respecto a outra comunidade autónoma marítima, especialmente portuaria e ferroviaria, queda claro no seguinte Gráfico 5.

GRÁFICO 5. STOCK DE CAPITAL FERROVIARIO E PORTUARIO (1998)



Fonte: Elaboración propia sobre datos Fundación BBVA

FIGURA 2: EUORREXIÓN E REXIÓNS URBANAS E PORTUARIAS

Vemos con claridade como mentres Galicia apenas duplicou o valor das súas infraestruturas portuarias e ferroviarias en euros constantes de 1990 neses 34 anos (1964-1998), Cataluña estivo a piques de sextuplicar o seu valor inicial.

Mentres que en Galicia a taxa acumulativa anual de crecemento foi do 1,95 %, en Cataluña foi do 5,22 % (máis de tres puntos por enriba). Isto é unha eiva importante, xa que o noso compás e norte debe ser a potenciación da apertura cara ao exterior, non só ao resto de España, senón tamén a Europa e ao resto do mundo, e só secundariamente a vertebración interna dentro de Galicia.

As infraestruturas loxísticas son vitais porque a apertura e o comercio se ven favorecidos pola redución da distancia e dos custos de transporte (Eaton e Kortums, 2002: 1741). Perspectivas que, non sendo sempre contraditorias, ás veces se deben forzar a elixir se os recursos son escasos, como semella debuxarse cara ao futuro. Sen dúbida, facelo así aconsella definir primeiro unha estratexia marítima e, derivada dela, unha ferroviaria.



Fonte: Dalda, J.L. et al. (2005)

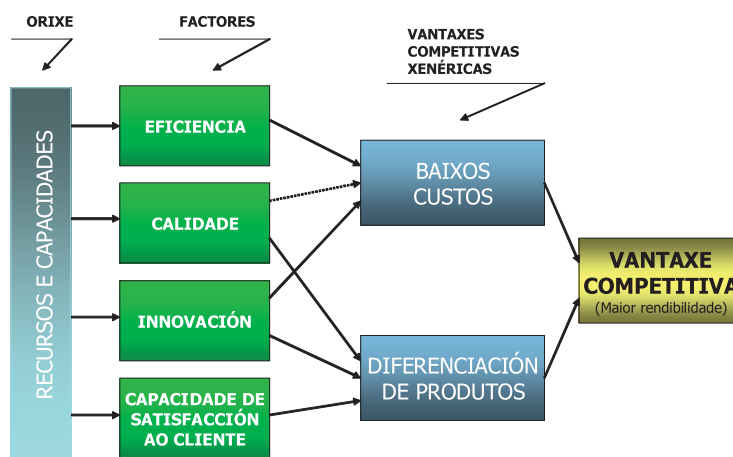
Nótese que boa parte destes factores só serán reais na medida en que concentremos a nosa dotación de infraestruturas loxísticas e de transporte nunha perspectiva marítima, atlántica e transoceánica onde sexamos a porta de entrada e saída de Europa e non a fin do mundo (*fisterra*). Perspectiva na que a eurorrexión transfronteiriza que conformamos co norte de Portugal debería estar sempre presente.

Quedando anotadas as posibilidades dos pequenos países como Galicia para o IED (recibido e realizado), non deberíamos esquecer que canto **máis pequeno é un país**, máis necesaria é a súa opción por especializarse e concentrar a súa produción en menos sectores (Rodríguez, 2005: 129-131). Así o fan Finlandia e os países nórdicos. En xeral, en sectores intensivos en recursos naturais e en industrias de alto contido tecnolóxico, e estas escollas poderían ser un referente para Galicia. Un mercado doméstico pequeno como o galego reclama a necesidade de se internacionalizar selectivamente. Entre outras razóns, porque non imos poder dispoñer do stock de coñecementos necesario para unha estrutura produtiva moi diversificada e, ao mesmo tempo, competitiva.

1.3. AS ESTRATEXIAS COMPETITIVAS

A Figura 3 sintetiza os factores que a partir dos recursos e capacidades empresariais poden servir de base para a xeración de vantaxes competitivas, ben sexa unha vantaxe en custos ou ben nalgún tipo de diferenciación.

FIGURA 3. FACTORES INTERNOS DE CREACIÓN DE VANTAXE COMPETITIVA



Fonte: Navas e Guerras (2002)

Non obstante, dende un país pequeno é difícil ser líder en custos (prezos), xa que o mercado interior non permite xerar as economías de escala e a aprendizaxe suficientes para fundamentar de maneira sólida esta estratexia competitiva nos mercados internacionais.

A aposta ten que estar centrada en ofrecer todo aquilo que aumente o valor para o consumidor:

- Innovación
- Calidade
- *Mass customization*
- Xestión do tempo
-

Trataríase pois de especializarse, como país, en capital humano cualificado e en bens intensivos en capital tecnolóxico, e non en man de obra abundante e barata e recursos naturais, que foron as bases da nosa industrialización no século XX.

Así pois, dicíamos antes que, nesta particular reorganización²⁸ das actividades económicas que se está a producir a nivel mundial, para unha economía de pequeno tamaño e periférica na Unión Europea como é a galega a estratexia pasaría por especializarse en produtos, e vendelos no mercado interno e mundial²⁹, que defendan o seu maior prezo por razóns de calidade³⁰, deseño, seguridade, diferenciación, etc., así como aprovisionarse ou externalizar procesos onde o factor cantidade e menor prezo sexa o argumento determinante (produtividade física e/ou custos unitarios menores).

Contrapoñer a *cultura do produto* (caso de Italia, e tamén Galicia, no téxtil) ao *modelo da produtividade* (modelo francés)³¹, que ten uns límites máis reducidos, ou **subordinar este modelo á primeira cultura**. A cultura do produto ou da calidade tería suplementariamente, entre outros, os seguintes vectores (Kok, 2004: 10; Arthus, 2005: 160; Myro e Fernández, 2004: 190):

- a) confianza: garantir saúde pública, orixe e protexer os consumidores
- b) insumos e tecnoloxías respectuosas co medio
- c) responsabilidade social contrastada da empresa

Trátase de *“engadir aos produtos un contido cualitativo que poida supoñer unha vantaxe crucial nun contexto de competencia exacerbada”*, ou *“crear novos produtos, técnicas e mercados”*. En certos sectores (aeroespacial, enerxía, sanidade, transportes, ambiental...) *“a calidade e a fiabilidade definen a competitividade, moito máis que os custos”*, e son sectores nos que o éxito consiste en ser subministradores a escala global (COM, 2004 274 final: 7).

Podemos resumir así as dúas estratexias competitivas na xestión da necesaria especialización dunha pequena economía rexional como a galega:

28 Xa que “a deslocalización non ten impedido o crecemento sostido das economías avanzadas, pero levaraas a especializarse gradualmente” (Myro e Fernández, 2004: 189).

29 Dende a perspectiva nacional, este é o argumento fundamental polo que as nosas empresas se deslocalizan (entrar en mercados emerxentes), non á procura de menores custos de produción (Arthus 2005: 19, 108). Complementariamente, unha substitución dos custos laborais de seguridade social por un aumento do IVE, como veremos no seguinte apartado, “melloraría a competitividade das producións destinadas á exportación, que se beneficiarían plenamente da redución das cargas sociais que gravan os seus custos” (Arthus, 2005: 78).

30 No caso do téxtil, a especialización no téxtil técnico vinculado por exemplo aos deportes (Arthus 2005: 24); no caso do turismo, a opción auga-calidade fronte á opción sol-cantidade. Débese chamar a atención sobre o feito de que os países da ampliación da Unión Europea estarían “mellorando a calidade dos seus produtos a un ritmo maior que España” (Blanes 2005: 151), especializándose a partir de 2002 en maior medida que España nos sectores de demanda forte e intensivos en tecnoloxía (op. cit. p. 148).

31 No caso francés, as ganancias de produtividade teñen xa unha marxe moi cativa como estratexia defensiva (Arthus, 2005: 32-33).

ESTRATEGIA 1:

Do produto ou da calidade: supón aumentar o VEB cun emprego semellante³².

ESTRATEGIA 2:

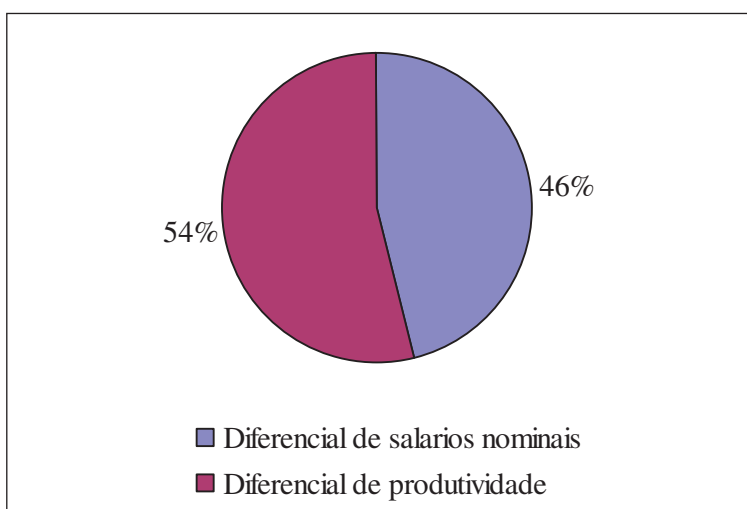
Da produtividade: producir máis por hora ou igual valor con menos emprego.

Non optamos pois, conscientemente, por falar aquí tanto de produtividade como de competitividade, xa que aquela suxire a miúdo a vía de competencia en custos (por exemplo, salariais) ou de producións máis “intensivas” (unidades físicas por hora), deixando nun segundo plano a calidade, a diferenciación, o valor engadido, a imaxe-prestixio, etc., do producido. O aumento da calidade³³, e non a competencia en custos laborais, debe orientar a nosa estratexia de futuro (Círculo, 2005: 16 e 31).

Ben é certo que a produtividade³⁴ do traballo (PIB/emprego) se no denominador temos horas ou ocupados vai ser determinante da perda de competitividade, pero non o é cando nos centramos nos custos laborais que son só unha parte, e non a dominante, como se pode ver no seguinte diagrama circular, da perda de competitividade.

Cando nos centramos na estratexia da calidade, a produtividade pasa a depender do que metaforicamente chamaremos aquí a base da *pirámide irlandesa*: dotacións de capital fixo empresarial, infraestruturas, capital humano, I+D+i...

GRÁFICO 6. DETERMINANTES DA PERDA DE COMPETITIVIDADE. ESPAÑA 2000-2004



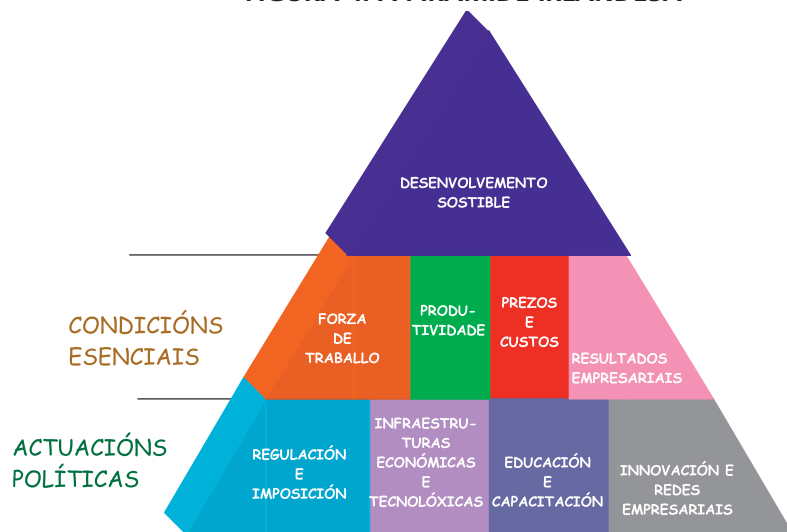
Fonte: PNR 2005: 13

32 Nisto o tempo corre moi á prisa. “Os industriais chineses amosan hoxe un novo interese por todo o relativo a aspectos cualitativos” (COM, 2004 274 final: 13).

33 Competir con prezos máis caros, pero mantendo o custo no tempo, considerando o servizo postvenda (calidade-prezo). É o factor “residual” que acaba explicando moito máis ca outros (capital físico por empregado, capital humano por empregado, taxa de emprego) (Núñez, 2005: 251-252).

34 Produtividade aparente do traballo: mide a xeración de excedente (salarial e de explotación) por empregado (Torrens e Gual, 2005: 174; PNR, 2005: 6, 13-15).

FIGURA 4. A PIRÁMIDE IRLANDESA



Fonte: CNC-Forfás (2005)

E se isto é así, a fotografía dos determinantes desta base da pirámide ou das condicións de partida para afrontar a Estratexia 1 en Galicia non son nada alentadores.

Nin nos indicadores de regulación e fiscalidade, nin nos de capital humano ou I+D+i (esfuerzo e resultados), nin nas taxas de actividade, ocupación ou apertura ao exterior estamos á altura dos referentes de Irlanda ou Dinamarca, pequenos países como nós da Unión Europea que nos superan en cincuenta puntos de converxencia. E como se pode observar no Cadro 2, o problema central non vai ser o crecemento dos custos salariais.

Volvemos pois ás dúas estratexias en xogo cun exemplo con datos a escala europea:

CADRO 2. INDICADORES DE COMPETITIVIDADE³⁵

	GALICIA	IRLANDA	ESPAÑA	DINAMARCA
DESENVOLVEMENTO				
Crecemento do PIB 1999-2004	2,5	6,5	3,1	1,7
PIBpc: UE-25 = 100	73,4	132,7	92,9	122,5
FORZA DE TRABALLO				
Taxas de actividade 15-64 en 2004	67,1	71,0	69,0	80,5
Taxa de ocupación 2004	86,5	95,5	89,2	94,6
CUSTOS E RESULTADOS				
Crec. custos salariais 1999-2004	18,9	35,8	21,5	20,4
Export. en % do PIB 2004	23,8	82,1	27,7	44,1
Export. + Import. extra UE-15 en 2004	15,6	33,1	13,1	17,2
REGULACIÓN				
Imposto de sociedades 2003	35,0	12,5	35,0	30,1
IVE 2003	16,0	21,0	16,0	25,0
ENSINO E INVESTIGACIÓN				
Susc. banda ancha en 2004	5,0	3,5	8,0	19,0
Pob. 25-64 con > ensino medio 2002	40,2	60,0	41,0	90,0
Esfuerzo total I+D en 2003 % do PIB	0,8	1,2	1,1	2,6
Esfuerzo privado ibid.	0,4	0,7	0,6	1,8
Patentes europeas por mill. habit 2004	5,3	83,6	21,0	182,2

Fonte: Elaboración propia sobre IGE, INE e Forfás (2005)

³⁵ Cómpre ter en conta que se para España acadar a media UE-25 en 2010 (PNR, 2005: 1-2) en PIBpc ou taxas de emprego é un reto non pequeno, para Galicia supón un percorrido de máis do dobre da distancia. Para estes efectos, é irrelevante que o INE veña de certificar para 2004 que temos superado xa o 75% do PIBpc da UE-25. Como unha curiosidade debemos anotar que no PEDEGA (1999) (tomo I p. 53 e tomo II p. 17) propúñase o indicador PIB/km² como alternativo ao PIBpc, por máis *amable*, para Galicia.

CADRO 3. DOUS ENFOQUES ESTRATÉXICOS: AERONÁUTICA E NAVAL

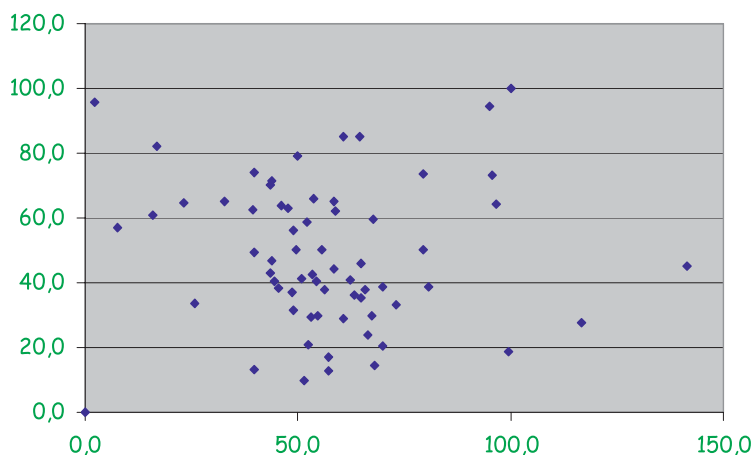
	Crecemento 1979-2001		
	VEB	Emprego	Produtividade/hora
Aeronáutica	2,1	- 0,6	2,7
Naval	- 0,2	- 3,4	3,2

Fonte: COM (2004) 274 final, p. 46

Cómpre notar cómo no sector aeronáutico, que seguiría máis ben a primeira estratexia, o aumento do valor engadido sen apenas reducir o emprego³⁶ supón unha mellora na produtividade e, ao mesmo tempo, unha mellora cualitativa do produto, que pode así resultar máis atractivo para os demandantes potenciais de todo o mundo. No sector naval a mellora da produtividade, mesmo sendo superior (seguindo a estratexia segunda), se consegue á custa dun intenso axuste de emprego. Non obstante, ao non aumentar o valor engadido conseguiría, se acaso, defender segmentos maduros do mercado temporalmente, pero non iría na liña de gañar espazo no mercado mundial en produtos emerxentes e intensivos en tecnoloxía da construción naval (Prada e Teixeira, 2005)³⁷.

Na Estratexia 2, ou no axuste de emprego no naval que acabamos de ver, iríase en contra de poñer en primeiro plano esta análise: *“Os custos laborais non son os únicos que definen a función de custos das empresas, nin os máis importantes na fabricación de produtos de superior calidade, onde a innovación e a man de obra cualificada desempeñan un papel central”* (Myro e Fernández, 2004: 188 e 199). Esta análise si é apoiada pola Estratexia 1³⁸. Esta combinación estaría sendo frutífera, por exemplo, no caso da empresa *Blu:sens*, líder no MP3 en España. Esta empresa desenvolve e deseña produtos en Galicia e produce en tres plantas na China³⁹.

GRÁFICO 7. PESO DO VEB NA PRODUCCIÓN (EIXE Y) (VEB/PROD) E DOS SALARIOS NO VEB (EIXE X) (REM/VEB). GALICIA 1998



Fonte: Elaboración propia sobre IGE-TIOGA 1998, adaptado de Grignon (coord.), 2004.

36 A estratexia de mellora da produtividade segundo aconsella a Oficina Económica da Presidencia do Goberno (Núñez, 2005: 258) debería (sic) “eliminar os posibles incentivos a cumprir o obxectivo establecido á custa da eliminación de postos de traballo”.

37 Un exemplo de reconversión naval en Ferrol aproveitando o capital humano da man da I+D+i sería Artabro Samden (grúas, amontoadoras, etc.).

38 É o caso da automoción, como veremos máis adiante.

39 *La Voz de Galicia*, 24.02.2006.

Empregando dous indicadores (Gráfico 7 e Cadro 4) como son o peso do VEB no valor da produción máis o peso das remuneracións salariais no VEB, atoparíamos como actividades da economía galega máis axustadas á Estratexia 1, e poida que a un nivel en exceso agregado, as situadas na parte superior esquerda do Gráfico 7 (rochas, enerxía, hostalaría...). Mentres, na zona de risco de deslocalización (Estratexia 2), entrarían bastantes das actividades alimentarias, mobles, confección, etc., é dicir, as situadas na parte inferior dereita do Gráfico 7.

CADRO 4. SUBACTIVIDADES CON MÁIS RISCO DE DESLOCALIZACIÓN

	Industria cárnica	Conserva de peixe e produtos a base de peixe	Industria láctea	Industria téxtil	Confección	Industria do papel	Caucho e materias plásticas	Produtos minerais non metálicos	Produtos metálicos, agás maquinaria e equipo	Mobles; outras industrias
rem/VEB	67,8	57,2	51,6	64,9	63,4	66,4	60,6	65,7	73,1	69,9
VEB/prod.	14,5	17,2	9,9	35,1	36,0	24,0	28,8	37,7	33,3	38,8

Fonte: elaboración propia sobre IGE-TIOGA 1998

Esta opción tamén se cumpre por rexións, pois compróbase como os Estados Membrados con maiores custos laborais (Suecia, Dinamarca...) teñen nas especializacións de calidade a base dun desenvolvemento económico e social que está lonxe de conquistar os países que teñen custos salariais seis veces menores (Polonia, República Checa...). Chama a atención comprobar como xa nos anos 80 se detectou a forte competitividade do sector téxtil alemán nun informe moi citado (Dertouzos *et al.* 1989: 16) realizado nos Estados Unidos, a pesar dos altos custos salariais que xa daquela reixtraban para aquel país os seus autores.

1.4. SÍNTESE E BALANCE RETROSPECTIVO

Dende o noso punto de vista, a crecente captación da demanda mundial por parte dunha pequena economía rexional suporía moverse simultaneamente nos dous *taboleiros* ou enfoques baixo a hexemonía do primeiro. Hai que intentar diminuír os prezos, pero sen buscar ser a opción máis barata e, sobre todo, aumentar o valor e a calidade adaptándose aos consumidores, pois se o produto é único, é valioso⁴⁰.

Máis que en cantidade de traballo barato e abondoso capital natural, trátase de especializarse en capital humano cualificado e bens intensivos en capital tecnolóxico. Claro que para esta viaxe non partimos dun bo punto. Como se recolle nos indicadores de emprego galego segundo a compoñente tecnolóxica dos sectores de actividade (Cadro 5), a día de hoxe estamos por debaixo nos de alta tecnoloxía e por enriba nos de baixa tecnoloxía.

⁴⁰ Esta é a idea central das estratexias da *customización masiva* (*mass customization*), ofrecer un produto de gran consumo adaptándoo ás esixencias, gustos ou preferencias de cada consumidor.

CADRO 5. ACTIVIDADES INDUSTRIAIS: EMPREGO SEGUNDO COMPOÑENTE TECNOLÓXICA

	es 11 Galicia	es 21 País Vasco	es 51 Cataluña	fr52 Bretaña	ukl Gales	ukn Irlanda do Norte
Conxunto de actividades	100,0	100,0	100,0	100,0	99,74	99,5
Sector manufactureiro	17,7	27,17	23,59	17,8	13,97	12,12
Sectores de alta e media-alta tecnoloxía	4,61	10,03	8,21	6,49	6,52	5,07
Sectores de alta tecnoloxía	--	0,58	0,94	1,30	1,76	--
Sectores de media-alta tecnoloxía	4,43	9,45	7,27	5,19	4,75	3,99
Sectores de media e baixa tecnoloxía	13,09	17,14	15,37	11,31	7,46	7,05
Sectores de media tecnoloxía	3,85	11,91	5,30	2,16	3,33	1,42
Sectores de baixa tecnoloxía	9,24	5,24	10,07	9,15	4,13	5,63

Fonte: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page/general/regio/econ>

Aínda así, e malia a situación actual, cómpre comentar cun par de exemplos as posibilidades da estratexia que defendemos. No caso alimentario, os argumentos de sanidade e seguridade, cultura e trazabilidade garantida e de loxística pódense considerar vectores de defensa diante da súa deslocalización estritamente produtivista e de prezos (Arthus, 2005: I 40, II 26)⁴¹. Se ben se comproba que a orixe do produto non é un elemento determinante das eleccións realizadas polos consumidores, os riscos asociados ás crises alimentarias recentes poderían xogar en sentido contrario (Arthus, 2005: I 10, II 27).

Outro exemplo sería o dos electrodomésticos. Mentres que o pequeno e doméstico entraría máis ben na competencia en prezos, nos grandes aparellos a competencia por argumentos “*sanitarios, de seguridade, de eficacia enerxética, ambientais...*” ou de mantemento, pasan a ter maior importancia (Villanueva e Hidalgo, 2003: 110)⁴². Outro exemplo sería o das enerxías limpas ou o dos servizos ambientais. Trátase de conquistar **calidade** e prezo combinando tres vectores: dominio de tecnoloxías básicas (recurso estratéxico), integración vertical para competir en custos en mercados globais e dominio tecnolóxico das compoñentes do produto.

Ben é certo que mentres os consumidores prefiran produtos de prezos cada vez menores con independencia do seu lugar de produción, están a ignorar o eventual conflito que se adoita dar entre prezos baixos e preservación de empregos nacionais⁴³. E, neste sentido, as grandes canles de distribución, na medida en que configuran os prezos como o factor determinante da compra, estarían xogando en favor das producións deslocalizadas e infravalorando a calidade e a intensidade tecnolóxica.

41 O caso contrario sería o das conservas en Galicia, cando se dirixen a segmentos de baixo prezo con marcas brancas, ou do distribuidor, e nas tarefas intensivas en man de obra (non domina nin a diferenciación nin a calidade) (Gabinete, 2005: 17).

42 Nesta liña, tamén na madeira de armar para construción fronte ao PVC, competir con maior estabilidade e resistencia ás perturbacións atmosféricas combinando interior/exterior na carpintería. Lémbrese que somos a primeira lonxa de frío de España.

43 Isto denota unha contradición entre os seus roles de traballador e de consumidor.

Polo de agora, neste *trade-off* xogaríase ao noso favor que a preferencia polo nacional aínda é superior en España (>75%) que en Francia (<50%). En calquera caso, para as “vellas” necesidades de consumo non se debería perder de vista o obxectivo de “*modificar o comportamento de compra relativizando o factor prezo e custo*”. O modelo francés foi especialmente activo naquela dirección (Alcampo, Carrefour...). Como contrapunto, “... o sistema de distribución italiano preservou o *pequeno comercio* en materia téxtil, mentres que en Francia sete artigos de cada dez se venden na gran distribución ou por empresas de venda por correspondencia” (Bigné e Sánchez, 2002: 227; Arthus, 2005: I 10, 21, II 18, II 159).

Como vemos, dadas as consecuencias que adoita xerar unha canle de distribución masiva nos consumidores (dominio do prezo sobre a calidade, deslocalizar, etc.) non é irrelevante contar con canles autóctonas (Froiz, Gadisa...), a poder ser vinculadas coas manufacturas locais. Complementariamente, as grandes canles de distribución non valoran tanto a calidade do produto e “*favorecen as producións importadas de zonas xeográficas de baixos custos salariais*” facendo presión cara á deslocalización das industrias nacionais⁴⁴.

Alternativa ou complementariamente, os pequenos produtores locais ou nacionais deberíanse organizar para actuar con respecto aos grandes distribuidores⁴⁵. E tamén os grandes produtores (no téxtil, alimentarios, na construción, etc.) non deberían deixar a un lado a opción de contar cunha canle de distribución de seu e evitar, por unha ou outra vía, caer nas mans dos distribuidores —especialmente, aínda que non só, foráneos— polo risco que teñen de actuar como axentes deslocalizadores. O uso de internet pode ser unha opción global en moitos casos, como xa sucede na pesca conxelada⁴⁶.

Unha síntese particular de boa parte do anterior estaría xa a facer, ao noso xuízo, INDITEX, ao “... *manter no territorio nacional a capacidade de concepción e produción dos modelos e o desenvolvemento das estratexias de distribución*”, crear e vender dende o país e producir non sempre nel (Grignon (coord.), 2004).

Dito isto, e para o tipo de vectores de especialización de calidade que quedan anotados, non se debería perder de vista na definición dunha estratexia económica para un pequeno país como Galicia que malia seguir avaliando algo máis “*o nacional*”, o identitario e a calidade, asistimos a unha profunda transformación dos hábitos de consumo. A renda dispoñible para cada segmento de gasto estase a ver modificada pola “produción” dun novo tipo de consumidor. Así pois, o modelo de consumo acabaría afectando por esta outra vía ao modelo e especialización na produción.

Referímonos agora a que se podería estar reducindo a cota de renda gastada en alimentos, roupa ou calzado, e aumentando a destinada a comunicacións e ocio

44 O Informe francés constata como nos Estados Unidos ou en Alemaña “... o consumo nacional se privilexia” (Arthus, 2005: 44), ou como “... os distribuidores convértese en produtores para unha parte crecente das súas vendas” (Arthus, 2005: 163), e nos dous casos se dificulta a deslocalización. Nun caso vincúlase, no outro non. Máis xenericamente, a “*World Company*” estaría a revelar un mito, pois todas as empresas adoitan ter un centro de gravidade xeográfico (Fontagné e Lorenzi, 2005: 349). Nesta ancoraxe autóctona das canles e dos produtos as nosas Caixas de Aforros poderían xogar un papel especial.

45 O caso máis claro é o dos produtos agrarios ou da pesca (dos prezos percibidos por eles aos pagados polos consumidores) (Arthus, 2005: 85, 13).

46 A teleoperadora de conxelado COAXIS co seu ASP (*Application Service Provider*) en Vigo sería un bo exemplo (*La Voz de Galicia*, 21.3.2006).

(móviles, DVD, xogos, internet, autos, etc). No ocio habería que integrar as segundas residencias e os gastos asociados, dentro ou fóra do país, tanto por residentes como por foráneos. Investimentos e gastos que tamén medran no consumo familiar. Por unha ou outra vía, aumentarían os gastos familiares destinados a bancos, ocio e automoción. No caso dos contidos para ocio “dixital”, e paradoxalmente segundo din os analistas franceses, “... favorecen a deslocalización da produción de produtos e servizos en vez de privilexiar a súa ancoraxe local”, o que permitiría “... deslocalizacións dos centros de rodaxe das ficcións de TV” (Arthus, 2005: I 10, 42, 98, II 21). Este sería o oco do Consorcio do Audiovisual en Galicia. Prodúcese novas necesidades e unha saturación das vellas, polo que habería que explorar a participación nestas novas necesidades, quizais non tanto na produción material dos aparatos, senón nos servizos que os alimentan (contidos e distribución dixital).

A partir das consideracións que anteceden neste epígrafe e nos anteriores, perfilaremos na segunda parte deste traballo unha proposta-estratexia de obxectivos para o desenvolvemento de Galicia no período 2007-2014.

Mais antes diso, e para rematar esta primeira parte, pode ser ilustrativo lembrar os obxectivos definidos nos dous últimos Plans Estratéxicos de Desenvolvemento Económico de Galicia (PEDEGA).

FIGURA 5. OBXECTIVOS ESTRATÉXICOS DOS PLANS ESTRATÉXICOS DE DESENVOLVEMENTO ECONÓMICO DE GALICIA (PEDEGA) 1994-2000 E 2000-2006

PEDEGA 1994-1999	PEDEGA 2000-2006
➡ ACCESIBILIDADE, ARTICULACIÓN, DOTACIÓNS ➡ CALIDADE DE VIDA E DOTAC. SOCIAIS ➡ SOSTIBILIDADE AMBIENTAL ➡ CALIDADE, EXPORTACIÓNS ➡ CUALIFICACIÓN E INNOVACIÓN	➡ POT. FACTORES DE COMPETITIVIDADE ➡ POT. COMPET. NÚCLEO PRODUCTIVO ➡ MELLORA ACCESIBILIDADE ➡ DESENVOLVEMENTO TERRITORIAL ➡ AMBIENTE ➡ CAPITAL HUMANO ➡ COÑECEMENTO E EMPREGABILIDADE ➡ MARCO INSTITUCIONAL

CADRO 6. OBXECTIVOS MACROECONÓMICOS DO PEDEGA 2000-2006

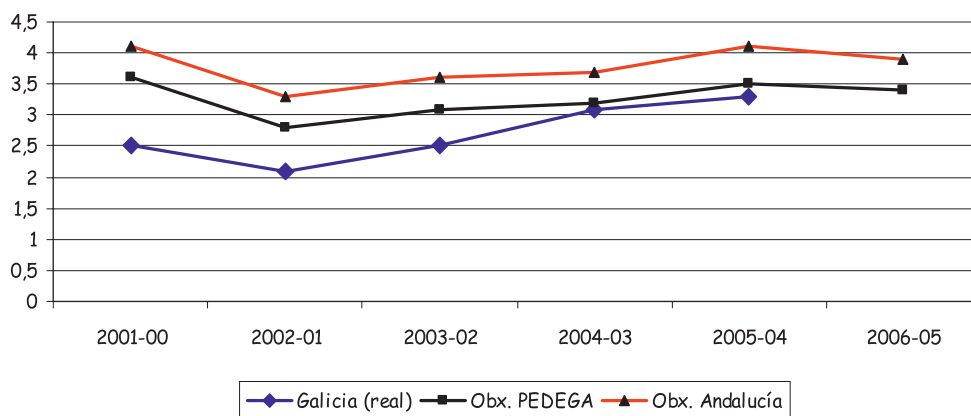
	1999	2000-2003 (media)	2004-2006 (media)
Incremento real do PIB	4,1%	3,3%	3,2%
Diferenza respecto a España	0,4%	0,3%	0,2%

Fonte: elaboración propia sobre PEDEGA (1999: I 102, II 28-35)

Como se pode observar na Figura 5 e no Cadro 6, e se se consultan os obxectivos intermedios e as máis de 100 accións derivadas, nada substantivo pareceu escapar aos planificadores.

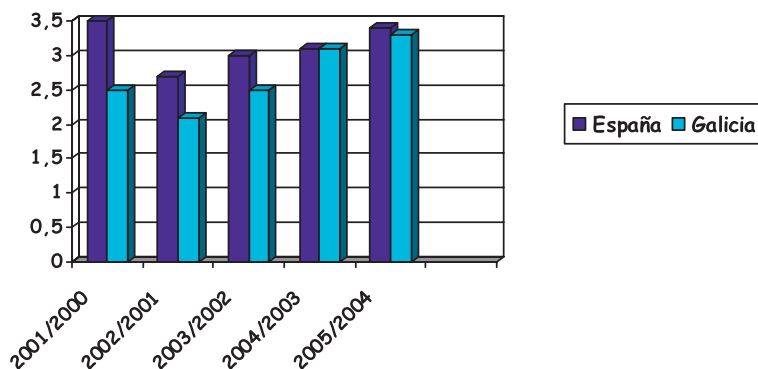
Pero isto non impide que os resultados *ex-post* fronte aos obxectivos proxectados en termos de PIB estean a ser desalentadores.

GRÁFICO 8. AVALIACIÓN EX-POST DO PEDEGA 2000-2006



Fonte: Elaboración propia con datos CRE www.ine.es e PEDEGA 1999 tomo II, p. 133.

GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN DO PIB (TAXAS DE VARIACIÓN INTERANUAL)



Fonte: Elaboración propia a partir do INE.

Como se pode observar, dende o ano 2000 só no Xacobeo 2004 se igualou o obxectivo do PEDEGA. Pero unha vez máis, no 2005, a realidade volveu estar por debaixo das expectativas e o crecemento do PIB galego foi inferior á media española (Gráfico 8). Pola súa banda, o obxectivo para o ano en curso de superar nunha décima o crecemento medio español non parece que se poida considerar un punto de inflexión á altura de situar Galicia na primeira velocidade.

Ese ritmo viríao marcando, en contrapunto con Galicia, a economía andaluza, o que obrigaría, como se pode observar na gráfica, a redefinir os niveis dos obxectivos cuantitativos no PEDEGA 2007-2014 en case un 1% do PIB. Isto reclama unha estratexia cualitativamente diferente ás estratexias que levan absorbido centos de millóns de euros nos dez últimos anos.

segunda parte

POLÍTICAS PARA A COMPETIVIDADE

“How can government help manufacturers...?”

(USDC 2004)

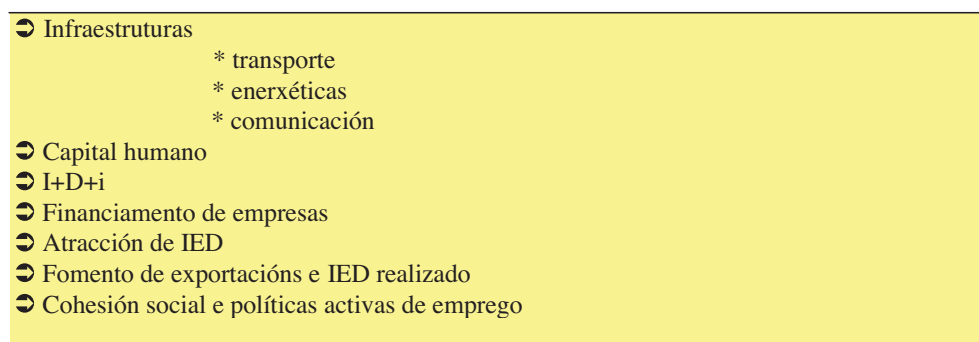
“A política industrial é un ben público”

(Grignon (coord.), 2004)

2.1. INTRODUCCIÓN

Asumimos aquí que os poderes públicos deben definir as prioridades estratéxicas de desenvolvemento elaborando, entre outras, unha **política industrial** que actúe como catalizadora e vertebradora do resto das políticas. Se impulsamos o núcleo produtivo e exportador dun país, os seus encadeamentos centrifugarán o desenvolvemento ao conxunto da economía (Prada A., 2005). Para avanzar nese obxectivo, podería ser útil lembrar aquí a estrutura das propostas e medidas acordadas en 2005 en Cataluña⁴⁷ que, como vemos, corresponden á base da pirámide de competitividade irlandesa⁴⁸.

FIGURA 6. CLASIFICACIÓN DE MEDIDAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL EN CATALUÑA



Fonte: Elab. propia sobre Comissió, 2005: 2

47 En PNR 2005: 24-25 manéxanse tamén clasificacións semellantes.

48 A citada pirámide recóllese na Primeira Parte deste Informe, p. 26. Estes factores xa se anotaban nos anos 80 para os Estados Unidos (Dertouzos *et al.* 1989: 36 e ss., 109).

49 Fontagné e Lorenzi, 2005: 347.

Así, os obxectivos de especialización e primado da calidade dos que se falou na primeira parte deste informe deberanse encaixar e nuclear ao redor dunha **política industrial** caracterizada polas seguintes notas (COM, 2002 714 final):

- Unha política rexional-nacional (máis que europea)⁴⁹
- Unha política horizontal, transversal (pero priorizando, elixindo)

- Unha política sectorializada (as políticas horizontais non se aplican do mesmo xeito en todos os sectores) ⁵⁰
- Unha política interdependente (doutras políticas: enerxía, transportes, competencia, I+D+i, ensino...) ⁵¹

Estas políticas deberían contar con nutridos recursos, tanto no ámbito da Unión Europea como do Estado, redefinindo o Obxectivo 1 (agora “Obxectivo converxencia”) por indicadores non nominais (PIBpc), senón reais (por exemplo, taxa de paro ou probabilidade de emprego), e onde para Galicia os fondos PAC se vaian desvinculando da produción e axustándose a indicadores de desenvolvemento, sustentabilidade e peso do mundo rural. Compartimos a reflexión do CES de España cando sostén nun informe recente que “... para determinar a elixibilidade das rexións como receptoras de axudas estruturais se deberían ter en conta, xunto co nivel de renda, outros aspectos que inciden no grao de desenvolvemento dos territorios, como a situación en materia de emprego, ensino, penetración de tecnoloxía...” (CES-España, 2004: 200).

A avaliación da situación actual das rexións semellantes a Galicia en tamaño de PIB e poboación (Cadro 7), que teñan nestes momentos unha converxencia plena coa media da UE-25 (entre o 90 e o 110%), pode ser útil en moitos sentidos. Así, se contrastamos o indicador⁵² PIBpc co do nivel de desemprego (Cadro 8), vemos con suma claridade que o “liderado” pola baixa no PIBpc se complementa con ser os campións, por enriba, na taxa de paro das rexións europeas seleccionadas. E dada a casuística que explica os nosos avances en PIBpc (demografía, emigración...), sería bo centrar a atención en obxectivos de desemprego, probabilidades de emprego ou ben peso na produción global da economía española (non baixar do 5% actual) ou peso no emprego (véxase o Gráfico 10) ⁵³.

CADRO 7. CONVERXENCIA CON OUTRAS REXIÓNS EUROPEAS

PIBpc UE25 =100	2002	PIBpc UE25 =100	2002
Unión Europea (15 membros)	109,4	Etelä-Suomi	133,3
Weser-Ems	95,8	Östra Mellansverige	99,5
Münster	89,7	Västsverige	108,9
Galicia	74,7	West Yorkshire	112,5
País Vasco	117,1	Derbyshire and Nottinghamshire	101,7
Cataluña	112,3	West Midlands	113,5
Lorraine	92,3	Surrey, East and West Sussex	130,3
Bretagne	97,2	Kent	95,6
Aquitaine	101,8	Wales	90,2
Centro (IT)	119,5	Northern Ireland	92,6
Abruzzo	91,8		

Fonte: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page/general/regio/econ>

50 Supón dar prioridade, elixir, afinar... por subactividades. Mesmo “as políticas horizontais non se aplican do mesmo xeito en todos os sectores” (COM, 2002 714 final: 33; Mathieu, 2005: 178).

51 Por exemplo, das políticas de enerxía, transportes, competencia, I+D+i, ensino... (COM, 2002 714 final: 29).

52 Posto que xa se sinalou como unha curiosidade, debemos anotar que no PEDEGA (1999) (tomo I, p. 53 e tomo II, p. 17) se propoñía o indicador PIB/km² como alternativo, e máis amable, para Galicia.

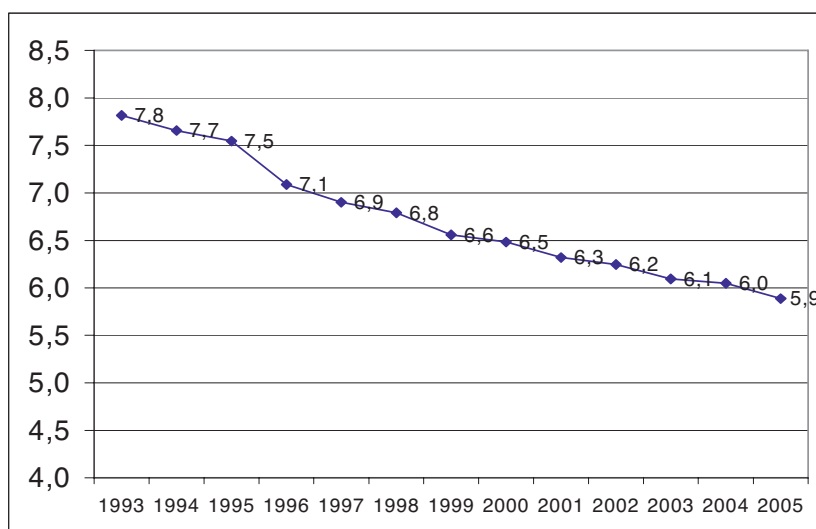
53 Para a economía española acadar o 100 en 2010 (PNR, 2005: 1) semella un obxectivo realista. Para nós, sería moito avanzar conseguir nesa data un 90% da UE-25.

CADRO 8. CONVERXENCIA E TAXA DE PARO

	2002	2000	2004
	PIBpc UE25=100	Taxa de paro	Taxa de paro
UE-15	109,4	:	8,2
Weser-Ems	95,8	5,6	8,6
Münster	89,7	5,4	8,6
Galicia	74,7	14,9	13,6
Pais Vasco	117,1	12,1	9,7
Cataluña	112,3	8,9	9,7
Lorraine	92,3	9,7	11,1
Bretagne	97,2	7,5	7,1
Aquitaine	101,8	11,1	10,5
Centro (IT)	119,5	8,3	6,5
Abruzzo	91,8	7,8	7,9
Etelä-Suomi	133,3	7,7	7,3
Östra Mellansverige	99,5	5,5	6,8
Västsverige	108,9	5,2	6,1
West Yorkshire	112,5	6,1	4,6
Derbyshire and Nottinghamshire	101,7	5,5	4,4
West Midlands	113,5	8,1	7,0
Surrey, East and West Sussex	130,3	3,3	3,3
Kent	95,6	4,8	4,5
Wales	90,2	6,5	4,5
Northern Ireland	92,6	6,3	5,0

Fonte: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page/general/regio/econ>

GRÁFICO 10. PESO DOS OCUPADOS DE GALICIA EN ESPAÑA (%)



Fonte: Elaboración propia sobre EPA-INE

A política industrial necesaria para o conxunto de Europa non se pode limitar á política de competencia se se quere medir cos Estados Unidos, con eixes estratéxicos en subvención a I+D e no gasto de defensa (Mathieu, 2005: 177), ou co Xapón, que

conta cunha específica planificación industrial. É así que, en Europa, estaríamos asistindo a un redescubrimento da política industrial, mentres que nos Estados Unidos non se deixou nunca de practicar, iso si, sen moitos alardes (Fontagné e Lorenzi, 2005: 105).

No caso de Francia, estase a propoñer como núcleo desta política unha Axencia de Innovación Industrial (All) estatal que identifique os grandes programas innovadores, pois “... o Estado debe conservar un papel de anticipación e de definición de estratexias económica” (Mathieu, 2005: 189)⁵⁴. Trataríase, en fin, de seguir o exemplo doutros países (Finlandia, Irlanda...) e prepararse para o futuro⁵⁵. Este é un enfoque ou estratexia de saída cara a arriba fronte á deslocalización, en lugar dunha estratexia de axudas específicas aos sectores con máis dificultades. E convén anotar como, mesmo nun país tan pouco descentralizado como Francia, se lle outorga un papel central ás “rexións” nestas políticas (Fontagné e Lorenzi, 2005: 97-98).

2.2. POLÍTICAS PARA O DINAMISMO EMPRESARIAL

Na Cadro 9 compárase a nosa situación no que atinxe á creación de empresas coa dalgunhas outras autonomías. A selección destas comunidades en particular non ten máis intención que a de comparármolos con autonomías con maior PIB per capita, algunhas delas usadas habitualmente na procura de referencias de actuación para Galicia. Centrámonos ademais nas sociedades mercantís para evitar o rumbo xerado polo peso do noso sector agrario no fomento do emprego autónomo.

CADRO 9. EMPRESARIALIDADE E TAXAS DE FRACASO DAS SOCIEDADES MERCANTÍS GALEGAS

	Empresas creadas por 1000 habitantes	Capital medio de empresas creadas	Taxa de fracaso empresarial	
			(1)	(2)
ESPAÑA	2,56	111.665€	6,11%	0,86%
ANDALUCÍA	2,35	46.368€	4,88%	0,86%
CATALUÑA	3,12	83.968€	4,55%	0,62%
VALENCIA	2,74	45.510€	5,42%	0,76%
GALICIA	1,77	61.733€	7,72%	0,87%
MADRID	3,69	296.316€	6,57%	0,94%
NAVARRA	2,17	160.808€	2,28%	0,35%
P. VASCO	2,17	127.465€	12,35%	1,53%

Fonte: INE. As sociedades mercantís inclúen Sociedades Anónimas, Sociedades Limitadas, Sociedades Comanditarias e Sociedades Colectivas (fundamentalmente as dúas primeiras por ser as máis comúns).

54 All será financiada co produto das privatizacións. Valórase así que a aposta definida nos anos 60 para nuclear, aeronáutica e espacial debe ter continuidade. Non se comparte a idea dun Estado non-intervencionista nestes temas. Considérase que unha política industrial é indispensable e constátase a “axuda substantiva achegada polas administracións americanas á súa industria en todos os dominios” (Arthus, 2005: 179). Esta posición tamén a comparte o Informe Kok (2004: 23), cando se refire aos éxitos europeos en aeronáutica e defensa.

55 Se a economía española debe estar preocupada ante a posible atonía da construción e do turismo (Círculo, 2005: 23), tanto máis a galega sen ladrillo e Xacobeo.

Media sociedades creadas = media das sociedades creadas en 2000, 2001, 2002, 2003 e 2004.

Empresas creadas x 1000 hab. = (Media sociedades creadas * 1000)/poboación.

Capital medio de empresas creadas = media do capital subscrito en 2000, 2001, 2002, 2003 e 2004/Media sociedades creadas.

Taxa de fracaso empresarial no período 2000, 2001, 2002, 2003 e 2004:

= media de [(sociedades diluídas voluntariamente ano i / sociedades creadas ano i)*100]

= media de [(sociedades diluídas voluntariamente ano i / sociedades totais activas ano i)*100]

Baixo estas premisas, obsérvase claramente que Galicia amosa certo raquitismo na constitución de sociedades mercantís. Este raquitismo era xa apuntado polo CES (2000: 2) cando, analizando o nivel de creación de empresas, situaba a Galicia en 1999 no posto 13º de entre todas as comunidades autónomas españolas. Os datos que presentamos aquí, porén, engaden gravidade á diagnose de entón. Se comparamos o período analizado polo CES (1996-1999) co que aquí se considera (2000-2004), obsérvase que a taxa de creación de empresas en España se mantivo practicamente estable. Esta foi de 2,57 empresas por mil habitantes no período 1996-1999, mentres que no 2000-2004 apenas mudou a 2,56. No caso galego, non obstante, a baixada foi significativa. No período 1996-1999, creáronse 1,83 empresas por mil habitantes, mentres que no período 2000-2004 foron creadas 1,77.

Ademais, non só creamos poucas empresas, senón que a capitalización destas novas sociedades é menor que a media estatal, situándose a unha considerable distancia da reflectida polas comunidades autónomas de referencia. Alén da influencia que esta falta de capitalización ten sobre as posibilidades de éxito das novas iniciativas, tamén é determinante á hora de predicir que os sectores nos que se constituirán estas empresas tenderán a ser necesariamente pouco intensivos en tecnoloxía, o cal debería supoñer unha fonte adicional de dinamismo empresarial.

Por se estes datos non presentasen unha foto suficientemente preocupante, atopámonos tamén con que a taxa de fracaso empresarial en Galicia é extraordinariamente elevada. Repárese en que, a priori, deberíamos agardar unha maior taxa de dilucións voluntarias (excluídas as dilucións por fusións, escisións, etc.) naquelas comunidades con maior taxa de creación de empresas, isto é, máis dinámicas. Porén, cando comparamos o número de sociedades diluídas tanto co número de sociedades creadas *ex novo* anualmente como co número de sociedades totais activas cada ano, a conclusión é a mesma: creamos poucas empresas que nacen escasamente capitalizadas e, ademais, temos unha taxa de fracaso empresarial moi elevada.

Aínda que na creación de empresas inciden outros factores como as expectativas de beneficios ou a taxa de paro dunha localidade, non cabe dúbida de que as rexións

e países cun forte espírito empresarial presentan maiores taxas de creación de empresas. Temos que advertir da falta de información neste apartado, xa non para comparar con outras autonomías, senón para simplemente emitir un xuízo fundamentado nalgún estudo de ámbito galego. Existe un estudo da Universidade de Vigo (Leiceaga, 2000) que pode resultar de interese. Admitindo que se trata dunha mostra parcial ao se cinguir a alumnos universitarios, profesores e persoal de administración e servizos, a utilización deste informe xustifícase por dous motivos: primeiro, porque as universidades deberían ser precisamente un dos fornecedores clave dos proxectos máis innovadores e, neste sentido, este traballo pode ser realmente indicativo do noso potencial; e segundo, porque ao incluír na mostra os membros da Universidade de Vigo nos tres campus, este traballo é probablemente o máis extenso xeograficamente dos que se teñen efectuado recentemente en Galicia (existen outros a nivel local ou, como moito, a nivel comarcal).

Interésanos salientar aquí que porcentaxe da mostra presenta un perfil emprendedor, é dicir, a empresariabilidade, e como se relaciona isto coa participación efectiva nunha iniciativa empresarial. Tendo en conta que a empresariabilidade se mide como un construto formado por ítems que fan referencia á personalidade dos entrevistados, tales como a responsabilidade, os dotes de mando, o inconformismo, o afán de superación, a creatividade e outros trazos ata chegar a 18, o estudo suxire que ata un 25% da poboación universitaria ten este perfil. Deste 25%, se ben o 75% pensou seriamente na posibilidade de levar adiante un proxecto propio e o 62% tiña unha idea clara de que facer, só o 35% tiña decidido realmente montar a empresa.

Os ámbitos para a reforma institucional neste eido tocan, pois, tres asuntos de moi diversa natureza e con distintos prazos. Estes abranguen dende as reformas na educación para mellorar o perfil emprendedor dos galegos, que só terían resultados a moi longo prazo, pasando pola incentivación da cultura emprendedora con resultados a medio prazo, ata chegar ás reformas de consecuencias máis inmediatas relacionadas co apoio financeiro e técnico ás persoas que, tendo o perfil e unha idea concreta, atopan dificultades para levala á practica. En calquera caso, e como se discutirá máis adiante, o obxecto do apoio técnico e financeiro debe ter moi en conta a actividade concreta a emprender. A necesidade de estabilizar o emprego a través de programas de autoemprego non pode colidir coa necesidade de centrar os programas de apoio á empresariabilidade en actividades emerxentes, ou igualmente importantes, con achegas relevantes de coñecemento aos nosos sectores máis representativos.

Os empresarios potenciais, autóctonos ou foráneos, deben percibir un clima de negocios lubricado que lles facilite asumir o risco. Isto quere dicir que a actuación da Administración Autonómica para potenciar a creación de empresas debe ir encamiña-

da prioritariamente á mellora do clima institucional. Por iso, é importante crear portelos únicos e oficinas virtuais, reducir os custos e os trámites de constitución, facilitar a procura de solo industrial, potenciar o recoñecemento social do empresario, etc. Todas estas medidas implican reformas económicas e legais de medio e longo prazo. Paralelamente, con efectos máis próximos, a Administración Autonómica tamén pode apoiar financeiramente a creación de empresas. Así e todo, este é un exercicio complicado. Por unha banda, non é doado deseñar políticas acertadas nin discriminar *ex ante* os bos usuarios das subvencións, polo que a probabilidade de dilapidar os recursos públicos é elevada. Por outra, aínda asumindo que o deseñador de políticas públicas reflicte unha gran competencia para propoñer liñas acertadas e discriminar os beneficiarios, a súa marxe de actuación adoita verse restrinxida polos intereses dos grupos de presión involucrados. Deseguido pasamos a comentar máis polo miúdo estas eivas e apuntamos cara a onde nos deberíamos dirixir en materia de promoción de empresas.

O Cadro 10 ofrécenos unha primeira aproximación sobre o impacto das políticas públicas de promoción empresarial. Como se pode observar, tendo en conta que existe a posibilidade de resposta múltiple, os emprendedores que recibiron algún tipo de axuda supoñen un máximo do 9% (créditos subvencionados máis subvencións). En canto ao capital investido, a Administración Autonómica axudou a compoñer un máximo do 4,5% do capital. Tamén outras administracións puideron achegar algo, pero entendemos que esta achega non é significativa dado o tamaño medio da mostra empregada.

CADRO 10. FINANCIAMENTO DAS EMPRESAS DE NOVA CREACIÓN

	% de emprendedores	% sobre o capital investido
Fondos propios	87	64,1
Créditos bancarios	39	30,7
Créditos subvencionados	6	1,6
Subvencións	3	2,9
Outros	3	0,8

Fonte: CES 2001: 47.

Poderíamos discutir se estas cifras delatan o escaso apoio da nosa administración á promoción de empresas. Non obstante, isto non é o máis relevante. Mesmo con poucos recursos se poden acadar grandes éxitos na promoción de empresas se logramos afinar na coherencia e no control desas políticas.

Falamos, en primeiro lugar, da necesidade de coherencia, xa que se adoitan incluír criterios de concesión de axudas en certas liñas de actuación que poñen en perigo a eficacia da propia axuda. Tanto dende a Dirección Xeral de Promoción do Emprego (Iniciativas Locais de Emprego, Iniciativas de Emprego Rural) como dende a Consellería de Economía (IGAPE) lévanse adiante iniciativas sobre potenciación de novas empresas que non parecen estar conectadas. Por conseguinte, as políticas de fomento do auto-emprego non resultan coherentes coas de creación e dinamismo empresarial.

Tal e como sucede a nivel español, as políticas galegas de autoemprego están fomentando a apertura de empresas en sectores maduros onde a competitividade se asenta máis na capacidade de sufrimento do traballador (por exemplo, alongamento de xornadas e días de traballo e/ou reducións salariais) que na súa propensión á innovación. De aí a necesidade de que esas políticas de autoemprego se concerten coas políticas de empresariabilidade doutros departamentos. Por tanto, debemos trasladar o noso foco de atención cara ao autoemprego, dende sectores como a construción, o transporte, o comercio tradicional ou a hostalaría a outros onde o capital humano e as novas oportunidades de negocio sexan a principal motivación para crear unha empresa. O risco será maior na medida en que, con seguridade, se van empregar máis recursos en menos beneficiarios. Seguir espallando os recursos en actividades maduras, porén, non vai axudar a dinamizar a nosa economía. Non hai políticas audaces sen asunción de risco.

CADRO 11. AXUDAS RECIBIDAS SEGUNDO SECTOR DE ACTIVIDADE

	Recibiron axudas (%)
Sector primario	0
Industria relacionada s.p.	14
Industria extractiva	40
Fabric. prod. metálicos	50
Industria téxtil	12
Construción	0
Actividades informáticas	0
Aluguer maquinaria e útiles	33
Comercio	13
Outras actividades	12

Fonte: CES 2001: 48.

Atinar na dirección das políticas e buscar coherencia entre elas resulta, pois, importante. Controlar adicionalmente o efecto da intervención da administración tamén resulta crucial. O noso sistema de axudas en calquera dos eidos da política de promoción é moi garantista *ex ante*, pero apenas incide na avaliación da eficacia das medidas. Cómpre deseñar sistemas de control de seguimento das axudas que garantan a súa eficacia, e non tanto a eficiencia en base á comprobación de facturas. Isto pode implicar asignar recursos humanos aos labores de control da eficacia. Uns recursos que, se ben poden reducir a cantidade de beneficiarios na medida en que supoñan un custo adicional dos programas, garantirán un maior impacto nas iniciativas de promoción. O propio funcionamento do sistema de seguimento pode facer que, co paso dos anos, os propios solicitantes se autoseleccionen, é dicir, que só pidan axudas aqueles que estean convencidos de que poden utilizar ben a subvención, reducindo así a intensidade do control *ex ante* que, ao verse acompañado dunha elevada carga burocrática, desincentiva xustamente os axentes máis dinámicos.

Noutra orde de cousas, non se debería subestimar que boa parte dos empresarios actuais entrarán en idade de xubilación na próxima década, o que aconsella que este capital humano sexa reconstituído de xeito estratéxico a risco de xerar un páramo empresarial (Arthus, 2005: 168).

Outro problema son as dificultades de transformación das pequenas empresas en empresas medianas, asunto que nos Estados Unidos ocupa ao *US Small Business Administration* (SBA) (Fontagné e Lorenzi, 2005: 117).

2.3. POLÍTICAS SOBRE O MARCO LABORAL

Como se deriva da primeira parte deste informe, a estratexia competitiva das empresas galegas vense sustentando, en moitos casos, sobre a base dos custos. No ámbito laboral, esta estratexia vese reflectida nos seguintes eidos: esforzo e salarios, flexibilidade e marco xudicial. Procederemos pois nesa orde.

O Cadro 12 móstranos que a media de horas traballadas ao ano en Galicia é a máis elevada de entre as autonomías contempladas. É significativo, ademais, que as dúas autonomías máis pobres de entre as contempladas, é dicir, Galicia e Andalucía, sexan tamén as que parecen recorrer menos ás horas extraordinarias, pese a amosar un número de horas ordinarias de traballo elevado. Isto interpretámolo como o reflexo dunha estrutura produtiva típica de áreas economicamente febles asentada sobre pequenas empresas, en sectores tecnoloxicamente maduros e con énfase nos custos laborais como sustento de competitividade. A menor cantidade

de horas extras non reflicte, por tanto, menor esforzo; sinxelamente non se contabilizan de xeito oficial.

CADRO 12. TEMPO MEDIO DEDICADO A TRABALLAR NO PERÍODO 2000-2004

	Horas por ocupado ao ano			Horas diarias		
	Horas ordinarias		Horas extra	Empresarios	Asalariados	
	Horas	%			Horas	%
ESPAÑA	1.659	100,0	3,547	8,30	7,50	100,0
Andalucía	1.667	100,5	2,258	8,36	7,46	99,4
Cataluña	1.653	99,6	5,192	8,47	7,54	100,5
Valencia	1.670	100,6	3,784	8,08	7,32	97,6
Galicia	1.683	101,4	3,204	8,00	7,54	100,5
Madrid	1.671	100,7	4,418	8,34	7,59	101,2
Navarra	1.637	98,6	4,790	8,19	7,32	97,6
P Vasco	1.596	96,2	3,410	8,08	7,32	97,6

Fonte: As horas anuais foron construídas a partir de datos da *Encuesta de condiciones de trabajo y relaciones laborales* do MTAS e da *Encuesta de Población Activa* (poboación ocupada por comunidade 2000-2004) do INE. As horas diarias son datos da *Encuesta de empleo del tiempo 2002-2003* do INE.

Se queremos detallar esta información para a poboación ocupada debemos acudir a unha fonte distinta, como explicamos na táboa. A información é, cando menos, curiosa. Os empresarios galegos semellan ser os que menos tempo dedican ao traballo, en comparación cos seus homónimos doutras comunidades. A gran proporción de autónomos agrarios podería explicar esta constatación. Non obstante, se nos cingimos aos asalariados, os datos corroboran unha vez máis a información proporcionada anteriormente para o conxunto de ocupados: os asalariados galegos volven amosar unha elevada dedicación ao traballo en termos comparativos.

O perfil do esforzo laboral recentemente presentado complétase no Cadro 13 coa imaxe das ganancias medias por traballador e os custos para as empresas, que como se pode observar, acadan en Galicia os niveis máis baixos das comunidades autónomas estudadas. A conclusión é clara: traballamos moito e cobramos pouco. Os problemas competitivos que poidan ter as nosas empresas debemos procuralos, así pois, noutros eidos.

Se continuamos indagando na situación do noso mercado laboral como factor de competitividade, queda por avaliar a súa flexibilidade.

CADRO 13. DIFERENCIAIS RETRIBUTIVOS

	Ganancia media anual por traballador	Custo salarial por mes e traballador	Custo salarial por hora e traballador
España	19802	1489	11,61
Andalucía	17793	1344	10,12
Cataluña	20728	1550	12,31
C. Valenciana	17814	1320	10,23
Galicia	17406	1303	9,90
C. Madrid	23183	1783	13,99
Navarra	20960	1692	13,93
País Vasco	22840	1846	16,00

Fonte: INE.

A primeira columna procede da *Encuesta de estructura salarial, 2002*. A segunda e terceira proveñen da *Encuesta trimestral de coste laboral* (3º trimestre de 2005).

Contrariamente á percepción convencional expresada nos medios de comunicación, a flexibilidade non é exclusivamente unha cuestión de facilidade para contratar e despedir traballadores. Sen dúbida, ambas as dúas características son importantes e forman parte do que podemos chamar “flexibilidade externa”, dependente de normas legais sobre as que o Goberno galego ten pouca marxe de manobra ao seren concertadas a nivel estatal. Non obstante, existe unha segunda pata no proceso de flexibilización do noso mercado laboral sobre a que a administración galega goza de maior marxe de manobra. Falamos da potenciación da “flexibilidade interna” das empresas.

No que atinxe á flexibilidade externa, apréciase claramente no Cadro 14 que as empresas galegas recorren en maior medida á contratación eventual que a media das sociedades españolas. Adicionalmente, dado que o marco legal laboral é o mesmo en todo o Estado, interpretamos tamén a menor taxa de despedimentos como un síntoma de flexibilidade. Isto sería así porque, se ben é certo que no contexto internacional hai máis despedimentos onde o mercado laboral é máis flexible (porque é máis doado despedir), a interpretación cando o marco xurídico é o mesmo debe ser diferente. Sinxelamente, non é necesario despedir a tanta xente na medida en que os contratos son temporais e se encadean periodicamente. Como vimos tamén de comprobar que o esforzo dos traballadores galegos é maior e os seus ingresos menores, resulta máis difícil atopar motivos para o despedimento.

CADRO 14. FLEXIBILIDADE EXTERNA DO MERCADO DE TRABALLO GALEGO

		2001	2002	2003	2004
Media anual española	Taxa de temporalidade	32,2%	31,8%	31,8%	32,5%
	Taxa de despedimentos	1,8%	1,6%	1,0%	0,8%
Media anual galega	Taxa de temporalidade	34,2%	34,8%	34,1%	34,0%
	Taxa de despedimentos	1,4%	1,3%	0,8%	0,7%

Fonte: INE para España e CES-Galicia para o caso galego.

Taxa de temporalidade: total asalariados con contratos temporais/ asalariados

Taxa de despedimentos: número de conciliacións individuais/poboación ocupada

No que atinxe á flexibilidade interna, aínda habendo un único marco laboral para Cataluña e Galicia, PSA-Vigo dispón de maior flexibilidade laboral que SEAT-Martorell ou outras fábricas de automóviles españolas. Por que? Porque tan importante como facilitar a sinatura e cancelación de contratos é poder rotar os traballadores de posto segundo as necesidades de produción, distribuír flexiblemente as horas de traballo, favorecer a mobilidade funcional e xeográfica dos traballadores ou potenciar a flexibilidade da estrutura de salarios para vincularlos á produtividade. As actuacións da administración galega deben ir orientadas, consecuentemente, ao deseño de incentivos que fomenten a concertación social na liña da flexibilidade. Cremos que o caso do último convenio de PSA-Vigo pode exemplificar moi ben o noso argumento.

Este convenio colectivo, asinado en abril de 2004 e vixente até o 2007, reflicte un grande e intelixente esforzo de cooperación entre patronal e sindicatos (SIT, CIG, CC OO e UGT). Para os traballadores, a motivación que logrou o consenso unánime sindical é o plan industrial do grupo francés para a factoría de Vigo. Así e todo, nun contorno de ameazas de deslocalización, non foi menos importante a suba salarial do 3 por cento en 2004, máis de medio punto por enriba do IPC previsto nos tres anos seguintes, con cláusula de revisión salarial incluída en caso de que o IPC supere o 3%. Sen dúbida, foi tamén relevante que o convenio incluíse ademais un compromiso de creación duns 1.000 postos de traballo fixos (a razón duns 200 ao ano), a redución do tempo de traballo anual até as 1.623 horas reais (60 horas menos que a media galega, como se aprecia no Cadro 15), e un abano de medidas sociais como a equiparación dos dereitos das parellas de feito cos dos matrimonios.

A cambio destes activos, os traballadores ofreceron a súa colaboración en distintas fronteiras, demostrando así ter entendido perfectamente o contexto internacional ao que

se enfronta a planta. Para comezar, o propio feito de asinar un convenio a catro anos non se debe interpretar como unha cuestión menor. En segundo lugar, o esforzo por achegar certa capacidade de adaptación ante eventualidades previsibles é patente. A dirección conta cunha maior marxe de manobra en asuntos como o tipo de contratación, a distribución da xornada laboral anual, a bolsa de horas extraordinarias dispoñible ou o goce do período de días festivos, por exemplo. Ademais, facilitouse considerablemente a modificación dos tempos tanto a nivel individual como colectivo, así como a mobilidade interna entre postos de traballo.

CADRO 15. TEMPO MEDIO DEDICADO A TRABALLAR NO PERÍODO 2000-2004

	Horas por ocupado ao ano			Horas diarias		
	Horas ordinarias		Horas extra	Empresarios	Asalariados	
	Horas	%			Horas	%
ESPAÑA	1.659	100,0	3,547	8,30	7,50	100,0
Andalucía	1.667	100,5	2,258	8,36	7,46	99,4
Cataluña	1.653	99,6	5,192	8,47	7,54	100,5
Valencia	1.670	100,6	3,784	8,08	7,32	97,6
Galicia	1.683	101,4	3,204	8,00	7,54	100,5
Madrid	1.671	100,7	4,418	8,34	7,59	101,2
Navarra	1.637	98,6	4,790	8,19	7,32	97,6
P Vasco	1.596	96,2	3,410	8,08	7,32	97,6

Fonte: As horas anuais foron construídas a partir de datos da *Encuesta de condiciones de trabajo y relaciones laborales* do MTAS, e da *Encuesta de Población Activa* (poboación ocupada por comunidade 2000—2004) do INE. As horas diarias son datos da *Encuesta de empleo del tiempo 2002-2003* do INE.

En definitiva, pese ás dificultades que sen dúbida necesitan superar día a día, a paz social de PSA-Vigo reflicte unha relación de emprego envexable na que empresarios e traballadores, lonxe de se comportar como meros expropiadores de rendas, actúan como axentes colaboradores nunha relación de emprego eficiente.

Outro elemento relevante do marco laboral é o funcionamento dos xulgados do social. Se este é bo, incentiva aos axentes a participar no mercado mediante a formalización de contratos cuxo cumprimento será máis probable. Así, no caso de se presentar un conflito, os axentes cunha tutela xudicial eficaz saben que existen mecanismos para resolvela nun prazo razoable de tempo, que a resolución será predicible e que se executará a un custo que non neutralizará os beneficios marxinais derivados de acudir ao proceso. Ímonos centrar, pois, na avaliación da eficiencia e a calidade do noso sistema xudicial en materia laboral. Para iso manexaremos varias ratios que reflicten como está de “lubricado” este sistema.

CADRO 16. RATIOS DE EFICIENCIA DOS XULGADOS DO SOCIAL 2004.

	Resolución ↑	Pendencia ↓	Conxestión ↓	Sentenza ↑	Execución: rexistr/ingr ↓
A Coruña	.92	.61	1.64	.67	.219
Lugo	.75	.52	1.52	.73	.206
Ourense	1.03	.29	1.29	.84	.246
Pontevedra	.87	.4	1.43	.7	.212
Galicia	.89	.455	1.47	.74	.883
España	.94	.42	1.49	.61	.196

Fonte: Consello Xeral do Poder Xudicial. Resumos da actividade por territorio.

As frechas indican se as ratios deberían tender a ser máis elevadas que a media estatal (↑), ou máis baixas (↓). Os xulgados con problemas vense reflectidos polas cifras en letra gorda.

Eficiencia: as tres ratios do Cadro 16 informan da capacidade do noso sistema xudicial para dar resposta aos asuntos presentados. Incluímos as tres, porén, porque deste xeito a valoración faise máis consistente. Por exemplo, debido á cantidade de asuntos pendentes, un ano a taxa de conxestión podería ser moi elevada, a pesar de ter unha taxa de resolución tamén alta. Vexamos, en concreto, como se definen estas ratios:

1. A taxa de pendencia: cociente entre os asuntos en trámite ao final do período e os resoltos nese período.
2. A taxa de resolución: cociente entre os asuntos resoltos e os ingresados nun determinado período.
3. A taxa de conxestión: cociente onde o numerador está formado pola suma dos asuntos pendentes ao inicio do período e os ingresados nese período, e onde o denominador é o número de asuntos resoltos nese período.

Calidade: dadas as dificultades para atopar información, empregaremos dúas ratios discutibles, mais cremos que orientadoras en termos netos. As ratios que usaremos son as seguintes:

1. A taxa de sentenzas: cociente entre o número de sentenzas e o número de asuntos resoltos. As resolucións poden adoptar basicamente dúas formas: sentenzas ou autos. Dado que os autos non resollen sobre o fondo do asunto, ao contrario que a sentenza, os sistemas con maior taxa de sentenza poderían ser considerados como de maior calidade⁵⁶.

⁵⁶ Certo é que algunhas resolucións deben revestir a forma de auto obrigatoriamente, pero noutros existe certa capacidade discrecional. De feito, xa no 1993, o Consello Xeral do Poder Xudicial (CGPJ) detectaba un aumento “preocupante” deste tipo de resolucións fronte ás sentenzas.

2. A taxa de requirimentos de execución: cociente entre as solicitudes de execución e o número de asuntos ingresados. Aínda que con moitas reservas, este ratio que construímos pode orientar sobre a calidade das sentenzas. Con resolucións absolutamente diáfanas e perfectamente argumentadas, a taxa de requirimentos de execución de sentenzas debería reducirse⁵⁷.

Da información proporcionada polo Cadro 16 concluímos que a tutela xudicial para o caso dos asuntos laborais enfróntase a algúns problemas. Aprécianse considerables problemas de eficiencia nas provincias da Coruña e Lugo. Todas as ratios son negativas comparadas coa media do Estado. Ademais, nas catro provincias as demandas de execución das sentenzas son notablemente maiores que no conxunto do Estado. É dicir, hai unha maior proporción de demandados que non cumpren coa resolución de sentenzas, cando menos no período indicado polo xuíz. Á falta de máis información, podemos aventurar que quizais a maior taxa de paro galega e a estrutura produtiva tecnoloxicamente madura, con necesidades de menor cualificación e, por tanto, con traballadores máis facilmente intercambiáveis, poderían explicar por que hai en Galicia máis empresarios que non cumpren coas resolucións das sentenzas.

2.4. REFORMAS NO FINANCIAMENTO DO E. DE BENESTAR

Dado que, como vimos de ver, os aumentos de competitividade polos salarios reais percibidos non semellan ter moita marxe de mellora ou axuste nos países desenvolvidos como Galicia, cómpre considerar se a modificación no financiamento (cotizacións, impostos) das prestacións sociais no noso modelo de Estado de Benestar podería mellorar a competitividade da produción interna, como panca **só suplementaria** ás estratexias de especialización produtiva e da distribución que se analizarán noutros apartados.

Trataríase así de evitar as deslocalizacións, sobre todo nas subactividades máis intensivas en factor traballo (por exemplo, conservas de peixe, téxtil, etc.), pois como xa se dixo non se debe pensar que este sexa, sen máis, o problema central de custos dos ensambladores da automoción como a planta PSA de Vigo. Mesmo para os automóbiles de gama media os custos laborais supoñen só un 10% do custo total (Rodríguez, 2005: 133), co que máis importante que os custos que aquí se analizan podería ser o que suceda coa loxística da que se fala nun epígrafe posterior.

A proposta de modificación que cómpre impulsar no conxunto de España daquel financiamento sería dobre.

⁵⁷ Isto sucede a pesar de que, en efecto, decotío non se executan as sentenzas por outros motivos que non teñen que ver coa calidade das sentenzas.

CADRO 17. ESTRUCTURA DOS INGRESOS PÚBLICOS (2001-2002)

	Dinamarca	UE-15	España
Imposto renda	53,2	25,8	20,2
Imposto sociedades	5,8	8,6	8,2
Cotizacións	3,4	28,1	37,1
Impostos sobre consumo	31,3	28,5	27,9
Outros	4,0	6,8	6,6
Total	100	100	100

Fonte: Elaboración propia sobre (Arthus, 2005: 60) e OCDE (2003)

Por unha banda, replicar o modelo danés cun *IVE social* que substituiría as cotas empresariais á Seguridade Social⁵⁸ (reforma realizada naquel país entre 1987-1989 aumentando un 3% o IVE ata o 25%), “... o nivel deste imposto debería estimar de xeito que garantise unha recadación cando menos semellante ao monto actual das cotizacións suprimidas” (Grignon (coord.), 2004)⁵⁹.

Como se ve, a diferenza substantiva é a escasa participación das cotizacións que afectan directamente aos custos de produción. Trátase de “*disipar unha ilusión: que as cotizacións sociais empresariais non recaían ao final nos consumidores e nos fogares*”. A disxuntiva é non transferir aos consumidores do resto do mundo parte do financiamento da nosa seguridade social, tal que así aumentaría a competitividade dos nosos produtos nos mercados exteriores e medrarían as exportacións, co que se compensaría ese menor financiamento, ao mesmo tempo que aumentaría o emprego⁶⁰.

Támén se debe observar como unha reforma desta natureza favorecería que se deixasen de penalizar tanto “*os bens e os modos de produción intensivos en traballo*”. Así, en Francia, o problema no repartimento das cotizacións patronais estimase tal que “*chegan ao 20% do VEB nas industrias de bens de equipo, ao 10% nos seguros e ao 5% nos sectores de gas e electricidade*”. Sería, pois, un factor suplementario para combater a externalización e a deslocalización⁶¹.

Anotamos algunhas das actividades que se verían máis favorecidas (Cadros 18 e 19) en Galicia dado o elevado peso dos salarios no seu VEB⁶²: téxtil, madeira, metalurxia, outro material de transporte, pesca-conserva..., mentres que no outro extremo (Cadro 20) estarían as actividades que contan hoxe en día cunha vantaxe relativa dende este punto de vista: actividades enerxéticas, automoción e a industria alimentaria (láctea, bebidas).

58 Semella unha proposta máis ambiciosa cá de cambiar a base imponible das cotizacións da actual masa salarial ao VEB. Mais nos dous casos, o obxectivo é non penalizar o emprego. O cambio a un IVE social beneficiaría ademais os custos de produción cara ás exportacións (Arthus, 2005: I 13, 59, 79, II 179).

Para Francia, trataríase de subir o IVE entre o 2 e o 2,75% e pasar o Imposto de Sociedades ao 18%. Existe un *Rapport* do Senado aínda non publicado sobre o particular de MM Christian Saint-Etienne e Jacques Le Cacheux.

Mentres tanto, o que temos nos nosos países é unha crecente multiplicación de réximes derogatorios, de redución e bonificación... (Grignon (coord.), 2004). En España, segue ampliándose o abano de bonificacións para xente nova, mulleres, investigadores... (PNR, 2005: 59 e 65).

59 Nas críticas a esta proposta (Mathieu, 2005: 182) sostense que “*non hai reformas fiscais milagreiras que xeren ganancias de competitividade sen perdas de poder de compra dos salarios*”.

60 Esta formulación non pode ser allea a que as taxas de actividade feminina nese país son moi superiores ás nosas.

61 En Francia reclámase como mínimo un tratamento diferenciado das cargas sociais nos distintos sectores segundo os riscos de deslocalización (Grignon (coord.), 2004).

62 Por enriba do 55% medio da economía galega.

CADRO 18. PORCENTAXE DOS SALARIOS NO VEB GALICIA, 2002

1. Agricultura, gandería e pesca	25,8
Agricultura, gandería, caza e silvicultura	11,7
Pesca	60,2
2. Industria incluída a enerxía e a construción	58,6
<i>Enerxía</i>	<i>19,6</i>
Extracción de produtos enerxéticos, outros minerais e refino de petróleo	36,7
Enerxía eléctrica, gas e auga	14,6
<i>Industria</i>	<i>71,2</i>
Alimentación, bebidas e tabaco	53,3
Téxtil, confección, coiro e calzado	93,1
Madeira e cortiza	83,5
Papel; edición e artes gráficas	53,9
Industria química	77,9
Caucho e plástico	65,2
Outros produtos minerais non metálicos	68,1
Metalurxia e produtos metálicos	70,3
Maquinaria e equipo mecánico	74,0
Equipo eléctrico, electrónico e óptico	76,3
Fabricación de material de transporte	82,2
Industrias manufactureiras diversas	83,9
<i>Construción</i>	<i>58,3</i>

Fonte: Elaboración propia sobre CRE-INE

CADRO 19. ACTIVIDADES CON MAIOR IMPACTO DOS CUSTOS SALARIAIS NO VEB

Pesca, acuicultura	Industria cárnica	Elaboración e conserva de peixe e produtos a base de peixe	Industria téxtil	Industria da confección e da peletaría	Fabricación doutros produtos minerais non metálicos	Industria da construción de maquinaria e equipo mecánico	Fabricación doutro material de transporte	Fabricación de mobles; outras industrias
--------------------	-------------------	--	------------------	--	---	--	---	--

Fonte: IGE (1998)

CADRO 20. ACTIVIDADES CON MENOR IMPACTO DOS CUSTOS SALARIAIS NO VEB

Extracción de minerais metálicos e non metálicos	Industria láctea	Elaboración de bebidas	Coquerías, refino de petróleo	Fabricación de maquinaria e material eléctrico	Fabricación de material electrónico, radio, televisión e comunicacións	Fabricación de vehículos de motor, remolques e semirremolques	Producción e distribución de enerxía eléctrica, gas
--	------------------	------------------------	-------------------------------	--	--	---	---

Fonte: IGE (1998)

Na situación actual estaríase a provocar unha presión excesiva⁶³ sobre a masa salarial, polo que non se favorece a función empresarial de creación de emprego. Non obstante, isto si se faría se o financiamento da solidariedade e da cohesión social recaese nos cidadáns. Limitaríase o proceso de externalización-deslocalización de actividades por custos salariais, aínda que, como xa se reiterou neste informe, este xa non sexa en moitos casos o factor clave da deslocalización.

Tal reforma non ten por que afectar á suficiencia do sistema de Seguridade Social⁶⁴ e pódese axustar a un marco contractual máis flexible⁶⁵ que non reduza, senón ao contrario, a cobertura dos traballadores en desemprego ou xubilados. Trataríase de cambiar unha lexislación laboral que dificulta a creación de emprego e, á vez, modificar o aseguramento dos non ocupados, ou xubilados, potenciando o emprego (Sapir, 2005: 8):

- a) financiando a seguridade social sen penalizar o traballo directo.
- b) con políticas activas de aseguramento do desemprego.
- c) desvinculando as pensións da carreira salarial.

Nótese que hoxe en día en España xa se financia vía fiscalidade (IVE, IRPF, etc.) unha parte da protección social, isto é, a sanidade. Trataríase de incorporar parcialmente outra compoñente desa protección social: as pensións pagadas con fondos das cotas patronais. Mais cómpre dicir que somos moi conscientes de que esta sería unha transformación estrutural de fondo só abordable no conxunto do Estado.

Máis desenvolvido e asumido está o outro mecanismo de reforma do financiamento do Estado de Benestar. Neste caso, trataríase de converxer no Imposto de Sociedades (IS) a partir dunha situación moi desigual.

Se unha rebaixa é procedente para España⁶⁶, máis o é para Galicia, pois *“Os grandes países ofrecen importantes mercados e efectos de aglomeración significativos e poden, en consecuencia, manter taxas impositivas superiores ás dos pequenos países periféricos”* (Turrión, 2005: 168). Abonde dicir que os novos Estados Membros gravitan ao redor do 25%, mentres en España e Galicia estamos no 35% e na UE-15 non se chega ao 30%. En Irlanda, o IS mesmo chega a caer ao 10%, ata 2010, para as empresas exportadoras (Tessier, 2003).

CADRO 21. TAXAS NOMINAIS DO IMPOSTO DE SOCIEDADES⁶⁷

	2003	evolución 1995-2003
España ⁶⁸	35,0 %	=
Irlanda	12,5 %	- 27,5 %
Portugal	27,5 %	- 8,5 %
UE-15	29,8 %	- 5,3 %
Polonia	19,0 %	s.d.

Fonte: Elaboración propia sobre (Arthus, 2005: 81-82) e (Mathieu, 2005: 183)

63 Así, malia que os salarios netos se conteñan, os custos salariais globais poden seguir sendo moi elevados.

64 Para Francia hai un *Rapport* específico, *“Da precariedade á mobilidade: por unha seguridade social profesional”* (02.12.2004) do Senado.

65 Por exemplo, maior flexibilidade de horarios e xornadas de traballo, o que no epígrafe anterior chamabamos flexibilidade interna.

66 Así o avanza o PNR (2005: 28) dentro das reformas tributarias, mais sen cuantificalo.

67 O tipo medio efectivo en España cae ao 14% debido ás deducións. Así, *“... unha redución do tipo impositivo xeral por debaixo do 35% debería considerar en parello unha reordenación e/ou unha eliminación das bonificacións e deducións existentes na cota”* (Álvarez e Romero, 2002: 163). En Francia, a redución do IS e o tratamento do I+D nel son medidas en marcha (Mathieu, 2005: 187), e tamén nos Estados Unidos (USDC, 2004: 63), onde o aforro fiscal dun dólar se transforma nun gasto dun dólar en I+D (Fontagné e Lorenzi, 2005: 104).

68 Cae ata o 25% para pemes durante os vindeiros anos, segundo vén de acordar o Goberno en 2006 (*La Voz de Galicia*, 22.11.2005) seguindo esta nosa análise. En Francia fábase xa do 18% (Arthus, 2005: 183).

Galicia deberíase poder achegar nisto ao modelo irlandés⁶⁹, pois *“o dereito a practicar unha taxa máis baixa para atraer IED [...] é normal que esas baixas taxas compensen as desvantaxes en termos de infraestruturas e desenvolvemento económico”* (Mathieu, 2005: 184-185). Que esta procedencia se asume, pódese comprobar contrafactualmente⁷⁰ cando se argumenta que unha converxencia fiscal neste imposto sería a contrapartida da percepción de fondos UE para as rexións Obxectivo 1.

Débese ter en conta, de xeito complementario, que moitas empresas están a aproveitar na actualidade vantaxes fiscais en países que non esixen a *“presenza produtiva ou comercial no territorio”*, co que reciben fluxos de IED non vinculados á produción física. Semella que o *principio de residencia* no IS permite así ás empresas fuxir da tributación localizándose ficticiamente en países con baixas taxas de imposición. Isto aconsellaría que o gravame se rexese polo *principio da fonte*, gravando os beneficios xerados nun territorio. Territorializar dende o punto de vista do lugar de produción, con todo, debe resolver problemas non pequenos derivados da fragmentación xeográfica da cadea de valor de moitas empresas (Círculo, 2005: 25). No caso de España, este tipo de fluxos de xestión de sociedades e tenencia de valores diríxense cara á Unión Europea no 72%, mentres que o IED emitido *“real”* vai cara a América Latina fundamentalmente (92%). Mais tamén no IED recibido *“España está a conseguir un éxito espectacular na captación de fluxos con motivo do favorable tratamento fiscal que se lle dá aos rendementos e ás plusvalías obtidos no exterior mediante as ETVE”*. Caso no que se practican taxas máis baixas para non residentes, residentes recentes ou sociedades estranxeiras (Fernández, 2004: 68, 81 e 95).

Encaixarían tamén aquí os incentivos para favorecer a instalación das sedes sociais de empresas foráneas e para que as nacionais manteñan a sede social no país, aínda que de momento os argumentos fiscais de caixa única non sexan os máis decisivos para facelo así. O réxime das Illas Canarias, rexión *“ultraperiférica”* da Unión Europea, poderíase explorar para outras rexións periféricas e con fendas para o desenvolvemento (Lago S., 2005).

2.5. RECURSOS DE FUTURO

Unha liña básica das políticas de competitividade vai ser a da innovación e mellora tecnolóxica. Neste caso, convén evitar que os procedementos e inercias administrativas neutralicen a creatividade, como podería suceder coa concentración na I+D pública en detrimento da i ou innovación (transferir melloras a procesos e produtos e non parasitar o presuposto para autopromoción academicista).

69 É algo máis que sintomático que un técnico da Oficina Económica do Presidente do Goberno utilice o referente irlandés para orientar a política económica española (Núñez, 2005: 251).

70 Fixar ou territorializar actividades en espazos con hándicaps de dotacións... ao revés deberíase actuar coa fiscalidade da enerxía: fixar empresarialmente o **excedente verde**.

Así, compróbase en Francia “*unha feble apetencia dos investigadores pola investigación axustada ás necesidades das empresas*” (Arthus, 2005: 13). E debe ser por iso mesmo que en Cataluña, mentres se procura acadar un 2% do PIB en I+D, cuantifícase conseguir un 3% PIB en i, ademais dun Centro de Difusión Tecnolóxica. Ou debe ser tamén a razón de que en Francia se crease en 2005 unha Axencia de Innovación Industrial.

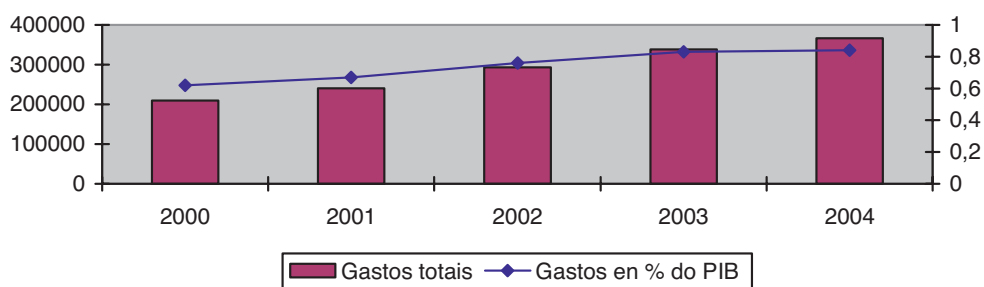
No esforzo total, e moi singularmente no esforzo privado, teríamos unha notoria fenda con outras rexións europeas tamén pequenas, pero converxentes coa media da UE-25 (Cadro 22). Mentres nós non acadamos o 28% do esforzo medio, a peor situada daquelas rexións se situaba preto do 50%. En canto ao esforzo privado, estamos no 14% da media europea, e isto a pesar do innegable esforzo, sobre todo público, que se veu facendo nos derradeiros anos (Gráfico 11 e Cadro 23).

CADRO 22. CONVERXENCIA E ESFORZO EN I+D

	PIBpc ppc	1998	1998	1998	1998
	UE-25 = 100	total % PIB	empresas	público	universidades
UE15	109,4	1,88	1,19	0,28	0,39
Galicia	74,7	0,53	0,17	0,10	0,26
Pais Vasco	117,1	1,23	0,99	0,03	0,21
Cataluña	112,3	1,09	0,70	0,09	0,28
Lorraine	92,3	1,03	0,54	0,09	0,41
Bretagne	97,2	1,54	0,98	0,28	0,29
Aquitaine	101,8	1,38	0,96	0,10	0,31
Centro (IT)	119,5	1,41	0,40	0,58	0,43
Abruzzo	91,8	0,80	0,34	0,09	0,38
Wales	90,2	0,86	0,38	0,14	0,34
Northern Ireland	92,6	0,78	0,42	0,07	0,29

Fonte: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page/general/regio/econ>

GRÁFICO 11. GASTOS TOTAIS EN I+D (MILES DE EUROS CORRENTES)



Fonte: Elaboración propia, sobre datos IGE.

En relación coas restantes comunidades autónomas españolas, o Cadro 24 amosa como Galicia cun esforzo total en I+D do 0,86% do PIB está por detrás de Navarra, Madrid, País Vasco, Cataluña, Castela e León e a Comunidade Valenciana. Resultado que vén a poñer de manifesto que as comunidades autónomas máis desenvolvidas, practicamente todas as citadas, superan a Galicia con economías máis abertas e competitivas e están a facer un esforzo en I+D moi superior ao das rexións menos desenvolvidas. Así pois, estanse a sentar as bases para que a medio e longo prazo, lonxe de acadar unha maior converxencia interautonómica en España, se produza pola contra unha maior diverxencia entre “rexións ricas e rexións pobres”.

CADRO 23. GASTOS TOTAIS EN I+D (PORCENTAXE DO PIB E GASTO PER CAPITA)

	Total gastos en I+D	
	Gasto en I+D en % do PIB	Gasto en I+D per capita (euros)
2000	0,62	76,67
2001	0,67	87,92
2002	0,76	107,11
2003	0,83	123,02
2004	0,84	133,15

Fonte: Elaboración propia, sobre datos IGE.

CADRO 24. GASTOS TOTAIS EN I+D. 2004 (MILES DE EUROS)

	Total sectores	% sobre PIB rexional	Empresas		Admón. Pública	Ensino Superior	IPSFL*
Andalucía	882.913	0.80	312.062	35%	179.568	390.418	865
Aragón	180.045	0.73	102.611	57%	36.335	40.823	276
Asturias (Principado)	116.252	0.67	50.854	44%	19.329	46.055	14
Baleares (Illas)	54.687	0.28	11.458	37%	10.900	32.190	139
Canarias	199.285	0.61	42.781	21%	48.845	107.648	11
Cantabria	46.158	0.45	17.584	38%	10.667	17.534	373
Castela e León	423.081	0.95	228.128	54%	35.508	159.231	214
Castela-A Mancha	116.589	0.43	51.846	44%	16.756	47.979	8
Cataluña	2.106.870	1.44	1.393.324	66%	196.782	511.232	5.532
Comunidade Valenciana	731.940	0.94	253.166	35%	83.656	394.893	225
Extremadura	56.947	0.41	18.246	32%	14.877	23.800	24
Galicia	366.290	0.86	137.619	38%	58.584	170.014	73
Madrid (Comunidade de)	2.447.465	1.76	1.383.217	56%	641.371	419.220	3.657
Murcia (Rexión de)	138.267	0.70	52.184	37%	26.719	59.349	15
Navarra (C. Foral de)	256.947	1.90	166.778	65%	12.889	77.210	70
País Vasco	778.443	1.54	616.035	79%	29.886	132.345	177
Rioxa (A)	41.173	0.69	26.901	65%	4.765	9.507	0
Ceuta e Melilla	2409	0.19	136	6%	68	2.205	0

*IPSFL: Insituicións Públicas sen Fins de Lucro

Fonte: Elaboración propia a partir de INE

Se analizamos agora a contribución privada ao esforzo total, o 38% que financian as nosas empresas sitúanos á cola das comunidades autónomas españolas. É dicir, en sintonía coa análise feita na primeira parte deste informe, as empresas galegas, na medida en que de maneira maioritaria basean a súa competitividade en estratexias de baixos custos en mercados maduros, non perciben a importancia dos investimentos en I+D para xerar vantaxes competitivas no futuro⁷¹.

Dados os insuficientes vínculos entre a industria e o sector científico, *“a Unión non ten capacidade suficiente para transformar os novos coñecementos en novos ou mellores produtos, servizos e procesos creadores de valor”* (COM, 2004 274 final: 37). É o caso de Francia, onde se gasta en exceso na investigación pública e demasiado pouco na investigación industrial aplicada (Grignon (coord.), 2004). Para superar isto, o patrocinio por empresas, universidades ou axencias do goberno da inmigración de persoal de alta cualificación estranxeira podería ser un xeito de incorporar coñecemento con vocación aplicada.

Un subsector concreto onde facelo entre nós sería o de compoñentes para automoción, pois conta co CTAG para innovación de produtos e enxeñería de procesos (CEAGA 2006). Ademais, sería un exemplo onde visualizar que as empresas deben poder revelar as súas preferencias financiando discrecionalmente os grupos de investigación universitarios e condicionando o seu financiamento público (Betbèze, 2005: 193-194)⁷². A superación desta debilidade e vulnerabilidade debería emular o exemplo de Irlanda, onde foron capaces de facer o país atractivo para a elite investigadora mundial (Green e Fahy, 2005: 17).

Nos países non centrais e pequenos como Galicia, con ambicións de crecemento, deberáselle dar certa prioridade nesta política de I+D+i á incorporación da tecnoloxía estranxeira, con máis atención e máis recursos dos que se dedican á *“invención completamente orixinal”*. Para iso, as empresas deberían dedicar unha porcentaxe dos ingresos por vendas ao seguimento da tecnoloxía estranxeira (Baumol, 2004: 14). Mesmo nos Estados Unidos se fixo un informe en 2003, titulado *PCAST Report*, sobre transferencia de tecnoloxía (USDC, 2004: 69). Así pois, en España e Galicia non deberíamos ser menos, pois *“non só non creamos tecnoloxía punta, senón que tampouco a estamos importando para incorporala ao noso sistema produtivo”* (Círculo, 2005: 12).

Nisto debería distinguirse a estratexia dunha superpotencia (USDC, 2004: 34 e 68) daqueles segmentos empresariais ou rexións con capacidade limitada para investigación independente. O caso irlandés pode ser para nós moi significativo dado o seu escaso esforzo en I+D+i, o seu escaso resultado investigador e a súa alta incorporación de tecnoloxía transferida doutros países (Tessier, 2003)⁷³. Os datos sobre resultados

71 Tampouco se debe esquecer que a presión pola minimización de custos tende a eliminar actividades “tan superfluas” e facilmente prescindibles como as de I+D

72 Esa discrecionalidade pode verse xa no programa CENIT (BOE, 02.11.2005).

73 O esforzo público non supera o 0,3 % do PIB. Un exemplo, relevante pola súa importancia económica, é o do sector médico-farmacéutico cun esforzo en I+D por debaixo do 1,1% do PIB irlandés fronte ao obxectivo do 3% fixado pola Unión Europea (Green e Fahy, 2005:3, 11, 14).

comparativos con rexións europeas converxentes en PIBpc (Cadro 25) son sinxelamente demoledores para nós. O noso mellor resultado relativo é dun 20% dos logros de patentes por millón de habitantes do País Vasco.

CADRO 25. CONVERXENCIA E PATENTES EUROPEAS

	2002 PIBpc UE-25 = 100	2002 Patentes Eur mill. Habitan		2002 PIBpc UE-25 = 100	2002 Patentes Eur mill. Habitan
Weser-Ems	95,8	108,56	Östra Mellansverige	99,5	284,92
Münster	89,7	206,30	Västsverige	108,9	328,44
Galicia	74,7	6,47	West Yorkshire	112,5	84,43
País Vasco	117,1	32,35	Derbyshire and Nottinghamshire	101,7	116,81
Cataluña	112,3	61,54	West Midlands	113,5	68,11
Lorraine	92,3	69,27	Surrey, East and West Sussex	130,3	150,19
Bretagne	97,2	129,54	Kent	95,6	120,24
Aquitaine	101,8	55,54	Wales	90,2	69,02
Centro (IT)	119,5	57,73	Northern Ireland	92,6	45,05
Abruzzo	91,8	53,36			

Fonte: <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page/general/regio/econ>

Mesmo nos Estados Unidos se considera preciso poñer maior énfase nos estudos de enxeñería nas áreas de deseño industrial e, en xeral, aprender da estratexia alemá de rotación do persoal altamente cualificado en funcións de comercialización, finanzas, novos procesos e produtos, para favorecer o enfoque da transferencia e da innovación, fronte á énfase na investigación primaria⁷⁴. É sintomático que o perfil⁷⁵ de “investigador” que se compadece ben con este enfoque que fai énfase na innovación e na transferencia esixe habilidades e competencias persoais⁷⁶ que non son as máis valoradas para acceder a un posto de “investigador universitario” (García-Montalvo, 2005: 113).-

Esta énfase na transferencia cobra máis forza, se cabe, na medida en que fronte ás nosas potencialidades, xa comentadas, nalgúns servizos (loxística, hostalaría, segundas residencias, sociais, etc.), os servizos a empresas, a informática e os de I+D son máis proclives á deslocalización cara a países emerxentes⁷⁷. Só en certas liñas estratéxicas, malia que moi poucas, para o país e para as empresas (por exemplo, defensa, sanidade, independencia enerxética, cultura, patrimonio) (Betbèze, 2005: 192), o segredo industrial aconsellaría mesmo forzar a non deslocalización.

Nun recente Informe da Dirección Xeral de Innovación da Unión Europea⁷⁸, do que se fixo certo eco a prensa galega, estimábase un Índice de Síntese (SII, *Summary Innovation Index*) sobre as condicións de fondo para a competitividade futura nos países

74 “*Pasar da produción de saber á xeración de produtos para o mercado*” (Betbèze, 2005: 195).

75 Persoas que sexan capaces de pensar de xeito orixinal, de recoñecer rapidamente o esencial dun problema e de propoñer e pór en marcha diversas e posibles vías de solución, con contactos con outros científicos cos que poida consultar e saber como acceder ás publicacións e patentes relevantes

76 Iniciativa, capacidade de documentar ideas e información, creatividade, comprensión de sistemas organizativos e de técnicas...

77 En termos de custo, calidade e rapidez na informática “*A India ten hoxe por hoxe a maior concentración de enxeñeiros técnicos anglófonos*” (Arthus, 2005: 57).

78 <http://trendchart.cordis.lu>

desenvolvidos (UE-25, Estados Unidos, Xapón...). A noticia era que o conxunto de España, no período 2004-2005, alcanzara só 71 puntos, sendo 100 a media da UE-25. A posición española era dobremente preocupante. En primeiro lugar, porque estaríamos perdendo terreo, xa no posto 16º, e en segundo lugar, porque a cifra estaría moi por debaixo do noso nivel de riqueza relativo, que era nesa altura para o conxunto de España do 95% da UE-25. De feito, nunha sorte de clasificación cualitativa que se presenta no devandito informe, España aparece no furgón de cola, dentro do grupo de países que están *perdendo terreo* (Figura 7).

O citado Índice de Síntese elabórase combinando vinte e seis variables que se presentan agrupadas en cinco bloques: *recursos humanos e infraestruturas, esforzo en I+D, actividades empresariais de innovación, resultados actuais e resultados futuros*. Os tres primeiros bloques constitúen *Inputs da Innovación*, e os dous últimos son *Outputs da Innovación*. No Cadro 26, preséntanse os datos para Galicia, España, Suecia e Irlanda (Prada e García, 2006).

FIGURA 7. CLASIFICACIÓN EUROPEA SOBRE INNOVACIÓN 2005

LÍDERES	MELLORANDO
<i>Suíza</i>	<i>Eslovenia</i>
<i>Finlandia</i>	<i>Hungría</i>
<i>Suecia</i>	<i>Portugal</i>
<i>Dinamarca</i>	<i>República Checa</i>
<i>Alemaña</i>	<i>Lituania</i>
NA MEDIA	<i>Letonia</i>
<i>Francia</i>	<i>Grecia</i>
<i>Luxemburgo</i>	<i>Chipre</i>
<i>Irlanda</i>	<i>Malta</i>
<i>Reino Unido</i>	PERDENDO TERREO
<i>Holanda</i>	<i>España</i>
<i>Bélxica</i>	<i>Estonia</i>
<i>Austria</i>	<i>Bulgaria</i>
<i>Noruega</i>	<i>Polonia</i>
<i>Italia</i>	<i>Eslovaquia</i>
<i>Islandia</i>	<i>Romanía</i>
	<i>Turquía</i>

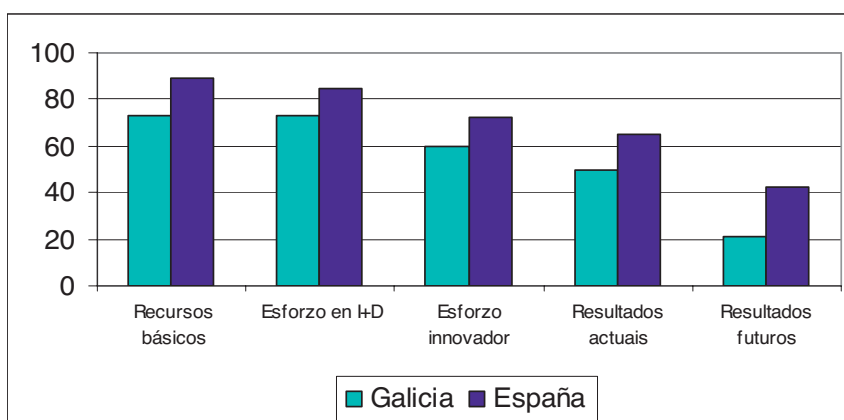
Fonte: <http://trendchart.cordis.lu>

CADRO 26. SII, SUMMARY INNOVATION INDEX 2005 (UE-25 = 100).

		Galicia	España	Irlanda	Suecia
RECURSOS BASICOS					
	Pob. 25-64 con Educación Superior	95	120	127	128
	Pob. 20-24 con Ed. Sec. Ou sup.	85	81	111	113
	Penetración banda ancha	57	88	22	159
ESFORZO EN I+D					
	Público	74	70	58	148
	Privado	25	45	61	233
RESULTADOS ACTUAIS					
	Emp. Servicios alta tecnoloxía	58	74	123	152
	Exportación produtos alta tecnoloxía	6	33	168	74
	Emp.manuf. media-alta tecnoloxía	79	78	95	107
RESULTADOS FUTUROS					
	Total patentes	7	13	53	409
	Patentes europeas	8	19	67	233

Fonte: Elaboración propia sobre datos INE, IGE, CES, Eurostat, OEPM

GRÁFICO 12. COMPARATIVA GALICIA/ESPAÑA NOS CINCO GRUPOS DE FACTORES INNOVADORES

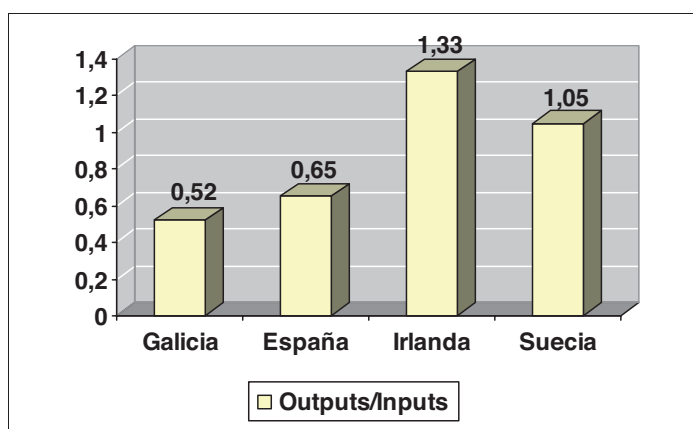


Fonte: Elaboración propia (Prada e García, 2006)

Ten interese subliñar que, se ben a comparativa Galicia/España (Gráfico 12) pon de manifesto que estamos por debaixo da media española en todos e cada un dos cinco grupos de factores, a distancia ata esa media é moito maior nos dous últimos grupos de factores (resultados) que nos tres primeiros (*inputs* da innovación).

Se incluímos na análise comparada os países de referencia que considerabamos no Cadro 26 (Suecia e Irlanda), obsérvase como, respecto a eles, España comparte con Galicia a mesma senda descendente na non transformación de recursos e esforzos en resultados. É xusto o contrario da situación que presenta Suecia, e mesmo Irlanda, que partindo de recursos e esforzos entre o 100-150 obteñen tamén resultados situados neses niveis. De feito, se se analiza unha *ratio de produtividade*, dividindo os *Outputs* (resultados actuais e resultados de futuro) polos *Inputs* (recursos humanos e infraestruturas, esforzo en I+D, actividades empresariais de innovación) para Galicia e para cada un dos países de referencia, o panorama é tan desolador como o que se mostra no Gráfico 13.

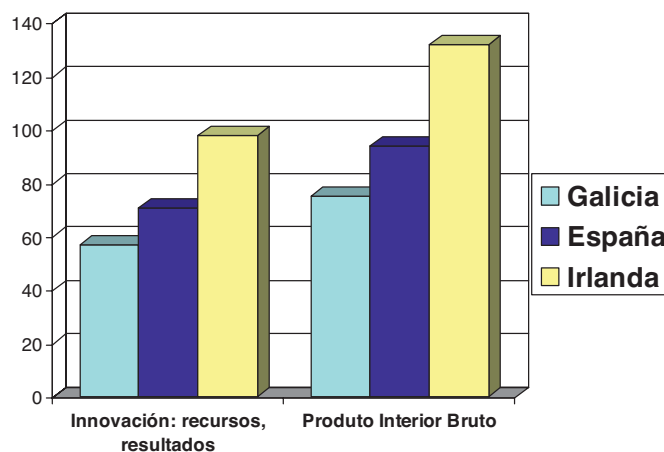
GRÁFICO 13. TRANSFORMACIÓN DE RECURSOS EN RESULTADOS



Fonte: Elaboración propia (Prada e García, 2006)

É cada vez máis evidente que o desenvolvemento económico e a riqueza dunha economía están directamente relacionados cos resultados que se acaden neste proceso de innovación que vimos analizando (Gráfico 14).

GRÁFICO 14. innovación e pib



Fonte: Elaboración propia (Prada e García, 2006)

79 Convencidos da ineficacia das tan habituais políticas de “chuvia fina” ou de “café para todos”, no seguinte epígrafe deste informe faise unha proposta concreta sobre os programas sectoriais que deben ter prioridade.

80 Do programa CENIT (BOE, 02.11.2005) destacamos: o forte financiamento (5 a 10 millóns de euros) para poucos proxectos, duración catro anos, prioridade de sectores, subcontratación dos organismos de investigación públicos e avaliación sen rumbo academicista.

81 O borrador do Plan Galego de Investigación, Desenvolvemento e Innovación Tecnolóxica 2006-2010 da Consellería de Innovación e Industria (2006) recolle boa parte das reflexións deste informe e do seu precedente en Lago e Prada (2006). Non obstante, nos programas sectoriais que propón, ao noso xuízo peca nuns casos por excesiva desagregación, isto é, Tecnoloxías da Información e as Comunicacions (TIC), Sociedade da Información (SIN) e Sociedade e Cultura (SEC), ou tamén Recursos Enerxéticos e Mineiros (REM) e Tecnoloxías Ambientais e Desenvolvemento Sostíbel (TAM), ou finalmente Tecnoloxías da Alimentación (TAL), Medio Mariño (MMA) e Medio Rural (MRU). Noutros casos peca por omisión ou vaguidade, ao non recoller unha proposta sectorial selectiva e priorizada, como a que se proxecta no seguinte epígrafe deste Informe.

82 As nosas propostas están en sintonía coas “novas características conceptuais” que se definen no PNR (2005: 41 e ss.).

83 Aínda que non se deben esquecer as *economías de aglomeración* que poden xerar os sistemas produtivos locais.

84 En moitos casos nacen para difundir coñecementos e tecnoloxía entre as empresas (COM 2004, 274 final: 30).

Galicia debe, como mínimo, duplicar o seu esforzo público en I+D, xa que esta é a fenda que temos no espazo europeo. Pero tamén porque o noso tecido produtivo é máis feble e, por iso, fai máis dubidoso que o esforzo privado se poida cuadruplicar como debese. Nisto o sector público debe actuar como cliente impulsor en áreas como a sanidade, a enerxía, o transporte, etc. Pero non podemos seguir a esvaer o noso esforzo actual e futuro. Resulta preciso concentrar en poucas liñas e programas sectoriais a nosa aposta tecnolóxica⁷⁹ e faise necesario avaliar os proxectos con indicadores de oportunidade e eficacia que vaian máis alá da excelencia académica⁸⁰. Sobre estas trabes o lector encaixará doadamente moitas das propostas e concrecións que fixemos no que antecede⁸¹.

Non obstante, se é preciso acoutar o que se debe pescudar, inventar, innovar, etc., máis aínda o é desenvolver a nosa capacidade de absorción para tirar proveito da investigación xa dispoñible (o D+i). En poucos casos poderemos chegar a ter un liderado tecnolóxico, pero si que en moitos outros poderemos facer aplicacións imaxinativas de posta en valor de recursos científico-tecnolóxicos xa existentes (material transporte, confección, alimentaria, enerxéticas...) e que vaian abrindo á súa vez nichos de I+D+i na medida das nosas necesidades e potencialidades específicas⁸². Hai que transferir e adaptar innovacións de proceso e fomentar a innovación de produto en marcas propias acreditadas fóra do país (Barceló, 2003: 384). Nin Inditex nin Citroën se explican, entre nós, por recursos derivados de liñas de I+D autóctonas, mais si pola capacidade de teren absorbido e mellorado procesos e produtos con éxito competitivo manifesto.

2.6. COOPERACIÓN COMPETITIVA

Moi vinculadas coa prioridade e modulación do esforzo en I+D+i estarían todas aquelas políticas que buscan xerar sinerxías ou economías de alcance a través da cooperación interempresarial. A Figura 8 caracteriza os diferentes tipos de *agrupacións territoriais de empresas*, tanto as sectoriais (clúster e *filière*) como as locais (cidade industrial, distrito industrial, microclúster ou *milieux*).

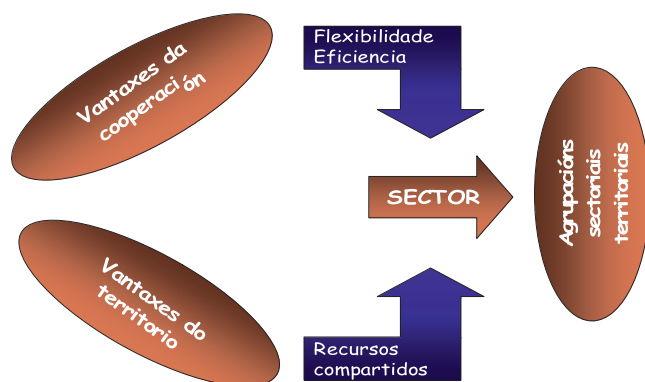
Faremos máis énfase nos clusters porque non limitan a localización a unha cidade ou comarca concreta⁸³ e porque permiten “*desenvolver eficaz e establemente actividades de servizos de alto valor engadido*”⁸⁴ (Porter e Stern, 2001: 29, 35), que puidesen ter asentamento en rexións como Galicia, menos desenvolvidas e/ou non conxestionadas dos países centrais. Neste caso, a iniciativa viría de abaixo cara a arriba, das empresas á súa coordinación no clúster.

FIGURA 8. CARACTERIZACIÓN DAS AGRUPACIÓNS TERRITORIAIS DE EMPRESAS

			CARACTERÍSTICAS			
			Ámbito xeográfico	Tipos de empresas	Relacións industriais	Cooperación
AGRUPACIÓNS TERRITORIAIS DE EMPRESAS	Sistemas Productivos Sectoriais	Clúster	Amplio	Pemes e Grandes	Sectoriais (verticais, horizontais e transversais)	Si
		Filière	Diverso	Pemes e Grandes	Sectoriais (verticais)	Si
	Sistemas Productivos Locais	Cidade industrial	Reducido	Pemes e Grandes	Multisectoriais	Non
		Distrito industrial	Reducido	Pemes	Sectoriais	Non (Marshallianos) Si (contemporáneos)
		Microclúster	Reducido	Pemes e Grandes	Sectoriais (verticais e horizontais)	Si
		Milieux	Reducido	Pemes	Sectoriais (de innovación)	Si

Fonte: Elaboración propia

FIGURA 9. COMPOÑENTES BÁSICAS DAS AGRUPACIÓNS SECTORIAIS TERRITORIAIS



Fonte: Elaboración propia

O **Clúster** pódese definir (Figura 9) como unha concentración xeográfica de empresas interconectadas, subministradores especializados, provedores de servizos, empresas de sectores afíns e institucións conexas que compiten, mais que tamén cooperan (Navarro e Olarte, 2004).

O ámbito rexional destas políticas de clúster facilita tender pontes tamén entre empresas e universidades, pois vai ser singularmente importante esta potenciación das

funcións máis intensivas en coñecemento sobre todo nas industrias auxiliares, de compoñentes ou provedoras, que por selo son máis vulnerables á conxuntura dos grandes grupos ensambladores (como no caso dos clúster da automoción) (Barceló, 2003: 386). Se houbese que salientar o contido esencial dun clúster, este sería sen dúbida o de presentar unha estrutura que ofrezca incentivos e flexibilidade para a innovación (Porter, 2001: 145, 151).

O Cadro 27 amosa a situación actual da política de clúster en Galicia. No País Vasco asúmese que os clusters dos que dispoñen son un boa ferramenta de Política Industrial porque permiten dar prioridade a recursos. Segundo a súa experiencia, é preferible que o clúster xurda de abaixo cara a arriba, é dicir, por iniciativa empresarial máis que impulsados, ou forzados, pola administración⁸⁵ (Aranguren e Navarro, 2003). Dos 11 clúster que están funcionando no País Vasco, destacamos: compoñentes automoción, loxística-porto Bilbao, enerxía- ambiente, industrias marítimas, papel⁸⁶. Pola súa banda, a día de hoxe en Cataluña tiñan definido 25 segmentos produtivos ou micro-clusters (Ahedo, 2003). En Dinamarca, existen 30 clusters e 12 megaclusters que abranguen practicamente toda a economía (Fontagné e Lorenzi, 2005: 339).

CADRO 27. CLUSTERS EN GALICIA

CLUSTERS	inicio	empresas	emprego	facturación
CEAGA Empresas de Automoción de Galicia	1997	62	13.000	2.247
ACLUNAGA Asociación do Naval de Galicia	1999	136	7.900	840
CMA Clúster da Madeira	2001	123	5.200	1.104
... Outros procesos: Consortio Audiovisual de Galicia Asoc. Galega de Graniteiros (AGG) Asoc. Nac. Fab. Conservas Pescados				

Fonte: elaboración propia sobre Rodríguez (2006), Reyes (2006), Pedreira (2006), Lorenzo (2006)

85 Os clusters realmente eficaces xorden dende abaixo, propiciados pola necesidade de colaboración que senten as empresas dun determinado sector (por exemplo, CEAGA). Os auspiciados dende arriba, pola Administración, poden acabar sendo entendidos como meras ferramentas para un acceso máis doado ás subvencións.

86 Esta política tiña un custo anual de 2 millóns de euros en 2003. Estímase que a nosa Cidade da Cultura terá un custo anual de 48 millóns de euros (*La Voz de Galicia*, 25.3.2006).

87 En Cataluña están funcionando o Polo da Biomedicina e o Polo Agroalimentario (Barceló, 2003: 412).

Este ámbito rexional para a cooperación competitiva mesmo se asume nun país tan centralizado como Francia, onde nos *polos de competitividade* se combinan nun territorio empresas, centros de formación e unidades de investigación dando prioridade á innovación e á apertura ao exterior (Fontagné, e Lorenzi, 2005: 98, 108). Polos de competitividade ou *ideópolis* que, como aqueles, buscan a proximidade xeográfica de universidades e empresas interconectadas, industria e investigación ou privado e público (Kok, 2004: 24). A diferenza destes polos científico-tecnolóxicos e empresariais será que, no tocante aos clusters, a iniciativa vai correr agora por conta do mundo da investigación⁸⁷.

En realidade, estes non son máis que frutíferos exemplos do tan nomeado ultimamente Modelo Tripla Hélice. Este modelo contraponse ao tradicional Modelo Lineal (Figura 10), no que cada unha das fases está presidida por criterios e obxectivos independentes e desconectados.

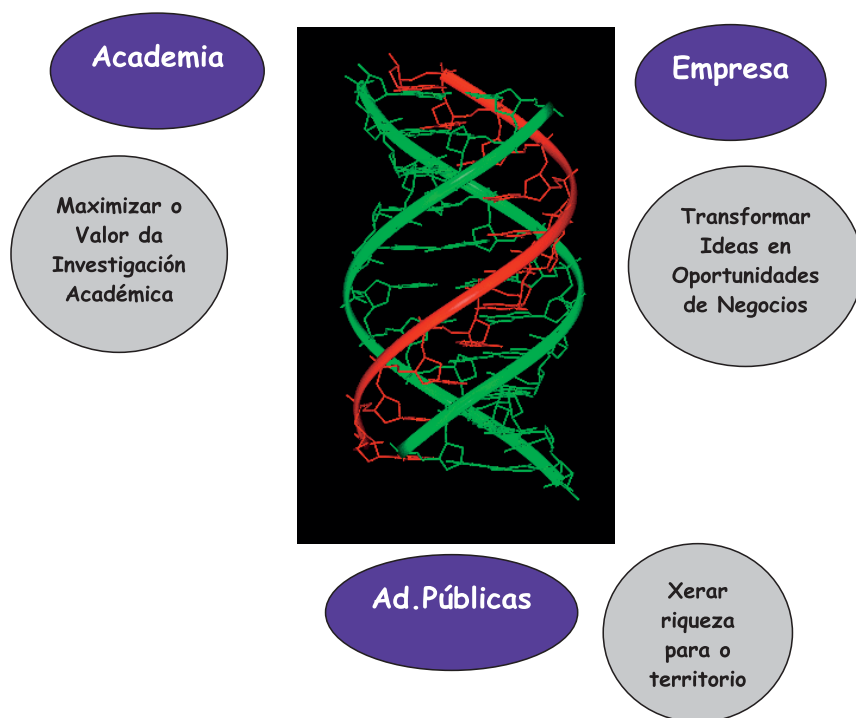
FIGURA 10. MODELO LINEAL DE I+D+i



Fonte: Elaboración propia

No Modelo Tripla Hélice (Figura 11), pola contra, os tres axentes do sistema: Universidades e Organismos Públicos de Investigación, Empresas e Administracións Públicas interactúan non mesmo territorio (Green e Fahy, 2005: 10).

FIGURA 11. MODELO TRIPLA HÉLICE



Fonte: Elaboración propia

A Efectividade do Sistema vai depender da fortaleza e equilibrio destas interaccións e aparece como resultado da existencia de *estruturas* e *instrumentos* entre axentes que favorecen a interacción.

Un exemplo para nós poderíase crear no sector naval ampliando ACLUNAGA co capital humano do COINGA (Colexio de Enxeñeiros Navais e Oceánicos de Galicia) e o proxectado CITIM (Centro de Innovación Tecnolóxica para as Industrias Marítimas) (García, 2006), pensando en desenvolver unha estratexia para o sector centrada na construción civil especializada, no sector da enerxía e nas reparacións (Prada e Teixeira, 2005). Ou tamén o CEAGA en combinación co Centro Tecnolóxico de Automoción de Galicia (CTAG), ou o caso de ANFACO co Centro Técnico Nacional de Conservación de Produtos da Pesca (CECOPECA).

Este é un caso no que tamén a “inexistente”, por ser pouco visible, política industrial dos Estados Unidos busca no eido da investigación o padroádego por parte do sector público das axudas á industria americana, privilexiando o aprovisionamento de bens intermedios en manufacturas do propio país (Fontagné e Lorenzi, 2005: 53).

O ámbito rexional tamén é o que define os *distritos industriais* en Alemaña ou en Finlandia, pero interesa salientar como vai ser principalmente en países pequenos (Holanda, Dinamarca), onde “a política de clúster veu, sobre todo, da man da política industrial” (Navarro, 2003: 43).

Esta perspectiva estratéxica deberase engarzar nas prioridades do Estado en España (programas Avanza, Cenit, etc.) (Figura 12). Dende outro punto de vista, tamén supón unha estratexia implícita no eido institucional, buscando a masa crítica que non se pode acomodar nos concellos ou nas provincias e si nas grandes áreas metropolitanas.

FIGURA 12. LIÑAS DE ACTUACIÓN QUE DEFINE O PROGRAMA CENIT.

CONSORCIOS ESTRATÉXICOS EN ESPAÑA
a) Biomedicina e Ciencias da Saúde (incluíndo Biotecnoloxía).
b) Tecnoloxías Alimentarias (incluíndo Biotecnoloxía).
c) Tecnoloxías da Información e a Comunicación.
d) Tecnoloxías da Produción e Deseño .
e) Ambiente, Desenvolvemento Sostible e Enerxías Renovables.
f) Novos Materiais e Nanotecnoloxía.
g) Mobilidade sostible (automoción, ferrocarril) e aeroespacial.
h) Seguridade.

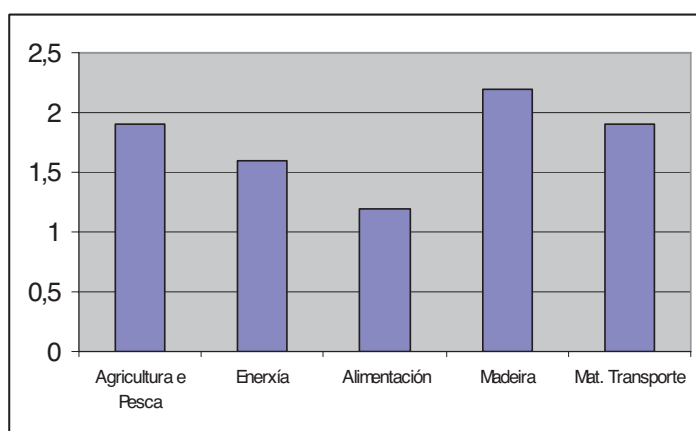
Fonte: BOE, 2.11.2005

Tanto no caso de I+D+i como nos clusters, e na política industrial en xeral, unha sectorialización⁸⁸ selectiva e priorizada faise imprescindible. Sirva de exemplo Finlandia, que leva privilexiando dende 1980 tres grandes actividades: TIC, biotecnoloxía e enerxías.

⁸⁸ Nos Estados Unidos os documentos de estratexia industrial parten habitualmente de relatorios sectoriais (USDC, 2004: 81 e ss.) ou enfoques *bottom-up* (Dertouzos et al. 1989: 3 e 171-302), pero ao se tratar dunha superpotencia económica o abano é necesariamente moi amplo (dende o forestal ata o aeroespacial). Tamén en Francia a priorización en defensa-aeronáutica, farmacia e materiais semella axeitada (Betbèze, 2005: 191).

Procuraremos agora concretar unha sectorialización selectiva para Galicia. Partimos da actual especialización sectorial da economía galega (Gráfico 15) que sitúa a madeira, a agricultura e pesca, o material de transporte, a enerxía e a alimentación como principais sectores de actividade. Consideramos tamén a clasificación de actividades exportadoras de Galicia (Cadro 28) e a análise que se fai no Anexo 1.

GRÁFICO 15. ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL RELATIVA DA ECONOMÍA GALEGA (2001)



Fonte: elaboración propia sobre CRE www.ine.es/inebase. Porcentaxe dunha actividade no PIB galego, dividido pola porcentaxe desa actividade no conxunto do PIB español.

CADRO 28. ACTIVIDADES EXPORTADORAS DE GALICIA

Actividades Exportadoras en Galicia	% Exportacións s/ demanda final galega
Metais non férreos (aluminio)	100
Pasta de papel, papel e cartón	99
Madeira serrada e cepillada	97
Outros produtos de madeira	97
Minerais non metálicos nin enerxéticos	97
Produtos de caucho e plástico	97
Alimentos preparados para animais	92
Serv. anexos ó transporte	92
Partes e pezas de vehículos de motor	86
Produtos gandeiros	85
Conservas de pescado	79
Construción naval	79
Produtos da pesca	62
Leite de consumo	62
Vehículos de motor; carrozarías	62
Maquinaria e material eléctrico	52
Peixe elaborado, refrixerado ou conxelado	50
Derivados lácteos e xeados	48
Prendas de vestir e prendas de pel	44
Prendas de vestir e prendas de pel	44
TOTAL GALICIA	30

Fonte: Elaboración propia sobre TIOGA 1998.

Esquematzamos a nosa proposta para Galicia, derivada das consideracións anteriores e de Prada (2005), no tocante á delimitación recentemente feita en Cataluña, no seu pacto pola competitividade⁸⁹ (Figura 13).

O sector da enerxía, onde a nosa fortaleza vai ser a renovabilidade⁹⁰, o poñer en valor os danos ambientais que evitamos con eses recursos enerxéticos, a autonomía enerxética, as potencialidades aínda sen explotar, e os efectos de arrastre que ten ou que debería ter o sector da enerxía con outras actividades. Nestas e noutras propostas que faremos, subliñamos que o encaixe sería directo co xa citado programa español CENIT.

FIGURA 13. PROPOSTA DE SECTORIALIZACIÓN SELECTIVA PARA GALICIA

<i>Proposta de Sectorialización Selectiva</i>	
CATALUÑA	GALICIA
Aeronáutica	Enerxías renovables
Mobles	Confección
Loxística	Naval
Automoción	Compoñentes automoción
TIC	Alimentos mar
Ind. alimentaria	Construción- Turismo
Química	Loxística mar-terra
	TIC e Audiovisual

Fonte: para Cataluña Comissió (2005: 20) e para Galicia Prada, A. (2005)

Tamén un sector como o de prendas de vestir e confección, onde existen retos na globalización, pero no que sen dúbida temos empresas de referencia, sobre todo INDITEX, pero tamén hai outras como Adolfo Domínguez, Lonia, Caramelo, etc., que parecen defenderse razoablemente ben cunha estratexia gañadora nese mercado global. E debemos seguir apostando nesa dirección, situarnos alá onde se sitúa o complexo da confección ou o complexo téxtil alemán, é dicir, novos téxtiles e produtos con compoñente tecnolóxica, ou cando nos diriximos ao mercado masivo facelo con estratexias empresariais do tipo da de Inditex. As nosas empresas deben externalizar, cada vez máis, as fases do proceso que requiren menos coñecemento e xeran menos valor engadido, para concentrarse así naquelas outras, tales como, deseño, comercialización ou loxística, que requiren máis cualificación e xeran valor. Existen tamén posibilidades de diversificación cara a mercados afíns, aproveitando as economías de alcance en distribución.

89 No País Vasco elaboraron xa para 1991-1995 un Programa de Competitividade baseado nun moi citado *Informe Monitor* co asesoramento, nada menos, de M. Porter (Ahedo, 2003: 125).

90 Eurovento participada pola xaponesa Tokío Electric é un bo exemplo.

A automoción é un dos exemplos de éxito, en moitos sentidos, da economía galega. Debemos escapar das liñas maduras para nos introducir nas liñas tecnoloxicamente máis avanzadas. Estímase que, para 2010, o 27% do valor dun vehículo provirá da electrónica e o 35% do software, e a mecánica representará só o 38%. Debemos comezar a cambiar un pouco a perspectiva e máis que falar dunha planta de ensamblaxe⁹¹, sen deixar iso si de facelo, apostar pola especialización nalgúns ámbitos da industria de compoñentes con vocación de competir a nivel global, cos debidos e necesarios apoios loxísticos, para depender menos do ensamblador local. Debemos ser ambiciosos e activos na captación de IED_e. Ademais do seu evidente impacto directo, xera enormes economías de aprendizaxe tecnolóxica. Todo o que aquí temos veu anticipar o que aconteceu en Irlanda con outros sectores. Claro que nós debemos ser capaces de desenvolver moito máis esas economías de aprendizaxe nas industrias de compoñentes de cara ao futuro (Figura 14). É este un sector paradigmático da importancia que no futuro terán a I+D+i e a loxística. Se non estamos á altura nestes dous aspectos, será imposible competir nun mercado tan global como é este. A automoción exemplifica tamén que non hai sectores maduros. En calquera caso, o que si haberá serán subactividades que teñan ou non futuro. Pero no seu conxunto non hai sectores maduros.

CADRO 29. NOVAS PLANTAS DE COMPOÑENTES DE AUTOMOCIÓN LOCALIZADAS EN GALICIA EN 2006

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Localización</i>	<i>Emprego</i>
<i>RIETER SAIFA</i>	<i>Suíza</i>	<i>A Rúa</i>	<i>400</i>
<i>WAGON AUTOMOTIVE</i>	<i>UK</i>	<i>Ourense</i>	<i>83</i>
<i>MOLLERTECH</i>	<i>Alemaña</i>	<i>Ourense</i>	<i>70</i>
<i>YAZAKI</i>	<i>Xapón</i>	<i>Vigo</i>	<i>s.d.</i>
<i>BENTELER</i>	<i>Alemaña</i>	<i>Vigo</i>	<i>300</i>
<i>ANTOLIN</i>	<i>España</i>	<i>Vigo</i>	<i>100</i>
<i>DENSO</i>	<i>Xapón</i>	<i>Vigo</i>	<i>200</i>

Fonte: *La Voz de Galicia*, 21.3.2006; p. 43.

A construción está sendo a verdadeira locomotora da economía galega e española. En Construción e Turismo temos un agregado que remite á oferta residencial de calidade durante a época de estío suave da que gozamos en Galicia. Así e todo, tamén admite unha perspectiva exportadora xerando actividade noutras latitudes como o

⁹¹ Plantas que nos Estados Unidos e Europa están a ter problemas (*El País*, 03.12.2005).

Mediterráneo, África (como está a facer FADESA, aínda que non é o único exemplo) onde a demanda de segundas residencias para pasar o inverno das rexións máis atlánticas e centroeuropeas é crecente. Este enfoque proverá un efecto arrastre sobre outro tipo de actividades (rochas ornamentais, outros produtos minerais, produtos básicos de ferro e metais non férreos, aluminio, transformacións da madeira, etc.) cara aos mercados exteriores⁹². Subsectores que, considerados no seu conxunto (o sector da construción e algunhas empresas de arrastre que traballan para el) tamén poden ser incluídos nunha estratexia de apertura e cara ao exterior. Na oferta interna só conseguiremos estancias máis prolongadas, fidelización no ocio, máis efectos indirectos e inducidos, etc., se en troques de competir só en produtos turísticos (regrados, hoteleiros, en prezos) o facemos sobre todo en espazo turístico (relax, seguridade, non conxestión, calidade ambiental, paisaxe, patrimonio cultural, gastronómico...), que tire dunha demanda de estadias residenciais prolongadas por parte de non residentes (do resto de España e de fóra dela). A contención e xestión urbanística do litoral é unha responsabilidade autonómica que xoga aquí un papel crucial para facer isto posible (Exceltur-Deloitte, 2005: 35, 69).

Na loxística mar-terra estamos pensando e supoñendo a superación dos déficits de infraestruturas portuarias e ferroviarias, así como a dotación de solo industrial de vocación transoceánica (MOS, Motorway of the Sea – Autopistas do Mar) e para a cabotaxe europea (SSS, Short Sea Shipping). Esta loxística só é posible e competitiva a escala da eurorrexión, coa Rexión Norte de Portugal, e basculando máis que cara a un eixe radial madrileño, nunha perspectiva transversal cara ao Val do Ebro. Loxística global e transatlántica que conta xa con referentes como a automoción, o peixe fresco, a lonxa europea de conxelado, as rochas, os contedores en xeral, recursos enerxéticos, etc., pero que pode amplialos cara a outros moitos como as froitas, a confección, etc. En termos de clúster, resulta obvio que naval e loxística poden ser un bo exemplo dun *maritime cluster* (Porter, 2001: 144). No naval habería que se centrar só nalgunha subactividade dalgúns produtos: oceanográficos, laboratorios flotantes, remolcadores anticontaminación, pesqueiros especializados, quimiqueiros, deportivos e megaiates, patrulleiras gardacostas, parques eólicos...

No caso alimentario⁹³ (do mar⁹⁴, da gandaría, viños...), a seguridade alimentaria, a calidade das compoñentes, a rigorosa transformación e conservación, a relación alimento-saúde, a ausencia de contaminación, a garantía de orixe, as estratexias de diferenciación, as marcas propias, a investigación e a adaptación aos mercados e a interrelación coa canle de distribución informarán a estratexia de especialización⁹⁵. Tam pouco se debería esquecer a relación alimentaria do mar coa emerxente utilización para biomedicina e fármacos, tal e como acontece xa con algún grupo familiar e multinacional galego. Por iso, é especialmente axeitada aquí a aposta por un polo ou tri-

92 Aínda que en moitas desas actividades temos xa unha importante presenza exportadora.

93 Para Cataluña (Barceló, 2003: 400-401).

94 A importancia exportadora para Galicia do peixe fresco e conxelado, mesmo en mercados tan relevantes como Brasil, Xapón ou China, pódese ver en López (2006).

95 Un exemplo sintomático sería Congelados CLAVO como opción exportadora e de atención á I+D+i.

pla hélice que, quizais no CETMAR e Cidade do Mar, defina estratexias compartidas para os minifundistas e numerosos axentes hoxe existentes (Figura 14).

FIGURA 14. AXENTES INVESTIGADORES ACTUAIS NO ALIMENTARIO

AGROALIMENTARIOS	ALIMENTOS DO MAR ⁹⁶
Centro Exp. Agricultura Baixo Miño	Centro de Invest. Marinas-CIMA
Centro Invest. Agrarias Mabegondo	Instituto de Invest. Mariñas
Centro de Invest. Forestais e Ambientais de Lourizán	Inst. Español Oceanografía
Estación de Viticultura e Enoloxía de Galicia	Centro Tecnolóxico do Mar-CETMAR
Instituto de Investigacións Agrobiolóxicas	Centro Tecnolóxico Galego de Acuicultura
Misión Biolóxica de Galicia	CTN Conservación produtos da Pesca
Centro de Innovación e servizos da Madeira	Inst.Tec. para o control do Medio Mariño
Laboratorio Agrario e Fitopatolóxico	
Laboratorio de Sanidade e Produción Animal	
Estación Fitopatolóxica do Areeiro	
Laboratorio Interprof. Galego de Análise do Leite	

Fonte: Elaboración propia

Un sector emerxente como o das TIC ten xa unha significativa presenza entre nós (Televés, Tele2-comunitel, Intelsis, Egatel, R, Arteixo Telecom, Ineo⁹⁷...), que se pode manexar en combinación coas industrias de contidos: o audiovisual (Dygra, Filmanova, Filmax, Continental). Novas necesidades de ocio e cultura, novos soportes, novas canles de transmisión cada vez máis flexibles e baratas, pero tamén a capacidade creativa, imaxinativa, artística, musical, literaria, tradicional, maxia, circo de rúa, teatro..., como fermento de contidos⁹⁸. De feito, semella que as aplicacións dixitais a sectores tradicionais está reconfigurando un conglomerado de servizos sen unha precisa delimitación sectorial, pois abranguería dende o hardware de distribución e recepción de sinais ata o audiovisual e a animación (Barceló, 2003: 408-411). Se engadimos o CTTG (Centro tecnolóxico de Telecomunicacións de Galicia) estaríamos definindo un emerxente clúster-polo de competitividade.

Un dos programas horizontais desta política sería o de fomento da internacionalización e da promoción exterior⁹⁹ no que se debería poñer unha maior énfase nas axudas ás Pemes, pois no conxunto de España compróbase un predominio das dirixidas ás compañías de grandes dimensións. Ademais diso, como *“o ideal da acción exterior consiste na selección dun número de mercados prioritarios onde concentrar a maior parte dos esforzos estatais”* (Fernández, 2006), deberíanse coordinar para iso as axencias autonómicas, o ICEX e os axentes financeiros. No noso xuízo, o programa PIPE (Plan de Iniciación a la Promoción Exterior) debería talvez modularse en maior medida cara a mercados emerxentes como a China e Brasil (Otero, 2006: 55).

Seguindo esta estratexia, as Cámaras de Comercio no País Vasco colaboran co Goberno autónomo para elaborar catálogos de empresas exportadoras (Navarro e

96 Sobre a cooperación euroatlántica, neste caso ver RTA (2006: 103).

97 Son 56 empresas de Internet e TIC (Voz de Galicia 12.3.2006).

98 Unha excelente referencia empresarial neste eido é o xaponés *Circo do Sol*.

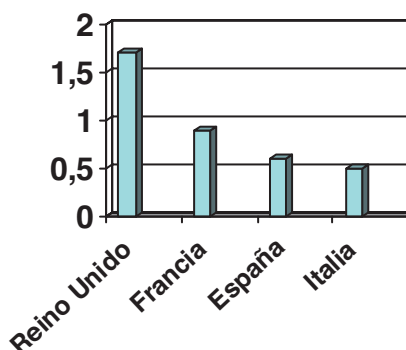
99 Trataríase, en definitiva, de potenciar as actuacións que vén desenvolvendo o IGAPÉ (Análise da capacidade de internacionalización da empresa, análise do produto e do mercado, interpretación telefónica simultánea, análise da solvencia de clientes e cobertura de riscos, apoio en destino, asesoramento en loxística de exportación, promoción directa de produtos galegos no exterior...)

Olarte, 2004: 188). Nisto tamén as nosas Caixas terían, no ámbito clúster, un eido de implicación para privilexiar o seu financiamento (Fontagné e Lorenzi, 2005: 100).

Non nos debería sorprender todo o anterior, xa que *“a maior parte da acción exterior dos países desenvolvidos dedícase a garantir de xeito directo a penetración de empresas domésticas en determinados mercados e sectores de actividade [...] os desembolsos dedicados á promoción externa é imprescindible comparalos coa medra das exportacións”* (Bustillo, 2002: 227-228). Así pois, teríamos que as deslocalizacións virían mesmo promovidas para ampliar mercados. Por iso, chama a atención que economías con elevados déficits da balanza comercial española, galega, etc., fagan esforzos de promoción menores en termos relativos a economías que se defenden mellor nos mercados exteriores. Ou quizais non nos debese estrañar: sería en parte o resultado de facelo ou non facelo. Poida que por iso en Cataluña (Comissió, 2005: 4-5) acordasen recentemente un Plan de Internacionalización da Empresa Catalá apoiado nun Observatorio de Mercados (Barceló, 2003: 393-394).

Tamén podería ser indicativa a enumeración de sectores específicos no Plan de Fomento das Exportacións Galegas para 2006 da Consellería de Innovación e Industria da Xunta de Galicia¹⁰⁰: materiais de construción, granito, lousa, viño, alimentos-gourmet, planta ornamental, madeira, peixe-maquinaría, acuicultura, confección-téxtil, naval e portuario. Faltarían no tocante á nosa proposta de sectorialización (Figura 13): compoñentes de automoción, enerxías, loxística, TIC+audiovisual e turismo. Trátase, en xeral, de transformar o maior número de *local industries* en *export industries*¹⁰¹ (Porter, 2001: 143).

GRÁFICO 16. PROPORCIÓN DO GASTO EN PROMOCIÓN SOBRE EXPORTACIÓNS (MEDIA DOS ANOS 1999-2001)



Fonte: Bustillo, 2002: 230

¹⁰⁰ Tomamos os especificados en *La Voz de Galicia* de 21.12.2005, p. 17.

¹⁰¹ No caso do granito estaríase xa combinando a orientación aos produtos elaborados fronte á pedra en bruto, e tamén esta transformación do local en global, tanto para vendas como para aprovisionamentos.

O definido e frutífero caso irlandés engade a todo isto unha fiscalidade de sociedades vantaxosa, unha eficiente mobilización da diáspora en América, unha *National*

Spatial Strategy para mellorar o atractivo rexional de cara aos investidores e unha *Investment and Development Agency* que ofrece ao investidor un portelo único (Fontagné e Lorenzi, 2005: 341-342).

E para I+D+i chamamos a atención de como se definen axencias específicas para as pequenas empresas. O modelo STTR (*Small Business Technology Transfer*) dos Estados Unidos é un bo exemplo (USDC, 2004: 71).

2.7. INFRAESTRUTURAS E LOXÍSTICA NA REXIÓN URBANA

Outro caso parello ao da I+D+i de clara interdependencia coa política industrial sería a política de loxística e transportes. Como é ben sabido¹⁰², a rebaixa e axilización dos custos/tempos de transporte e de comunicación facilitan o comercio mundial e as deslocalizacións cara a periferias como Galicia. Neste sentido, tamén as TIC xogarían en favor de achegar as periferias, se non existen fendas dixitais.

Así, na teoría económica de xestión sobre multinacionais os *custos de transporte* son o argumento clave para localizar na busca dun novo mercado, e unha *valiosa xeoposición* é un dato específico clave para o rol estratéxico destas empresas nas súas decisións de IED. Custos de transporte baixos e loxística eficiente reducen así a centralidade xeográfica como factor determinante da capacidade de atracción de proxectos de investimento internacional. No caso galego, a permeabilización portuario-ferroviaria da eurorrexión (O Porto-Ferrol) nunha perspectiva transversal cara ao Val do Ebro sería o cerne estratéxico a considerar. Tráfico ferroviario mixto, autoestradas do mar e accesos ferroviarios aos portos son eixes do PEIT para España acaidamente ben recollidos no Plan Nacional de Reformas (Ministerio de Economía, 2005: 32-33).

Como mínimo, a posta ao día intermodal, máis en TIC (Prada, 2006), debería limitar a ameaza competitiva doutras localizacións emerxentes (Blanes, 2005: 149, 151). A proximidade dos Novos Estados Membros da Unión á dorsal europea, xunto a un capital humano barato e cualificado e a menor distancia xeográfica destes países, son unha ameaza competitiva importante que xoga en favor do leste europeo (Turrión, 2005: 157, 164). É, como pouco, un factor do que tomar boa nota e contrarrestar¹⁰³. Pero o factor proximidade-distancia admite, polo menos, dúas precisións: a primeira, se o relevante é medila en km. ou en tempo, segundo a calidade das infraestruturas; e a segunda, se medimos por terra ou por mar. Tamén se falamos de pasaxeiros ou de mercadorías, pois para estas, e sobre todo en distancias longas, a canle aérea é máis limitada na súa operativa.

¹⁰² Neste contexto, as redes europeas son claves porque "As empresas citan a accesibilidade entre os criterios decisivos nas súas decisións de implantación" (COM, 2004 274 final: 36).

¹⁰³ No Oeste hai xa unha excepción polo menos: Irlanda (Turrión, 2005: 163).

Como xa se anotou, para a principal política industrial sectorial galega relativa ao sector da automoción a loxística ten que pasar a primeiro plano (Rodríguez, 2005: 132) co obxecto de sincronizar o tempo de fabricación co tempo dos clientes (Arthus, 2005: 23, 173). Tal supresión competitiva da almacenaxe¹⁰⁴ (Inditex, Citroën, etc.) favorecería localizar en lugares antes periféricos como Galicia. Esta é a actual relación entre produtores e ensambladores que ou ben están cerca fisicamente por ese motivo, ou ben existe unha canle loxística de prazos seguros e baixo custo. Este asunto é dobremente importante cando o acceso a mercados exteriores (para nós a área económica da UE) é o factor clave de localización, tamén para as nosas transnacionais.

Tamén para as empresas de compoñentes (Copo, GKN, etc.) só a internacionalización produtiva destas empresas proveedoras da automoción pode asegurar a súa supervivencia nun sector que é o de maior risco de deslocalización (Torrens e Gual, 2005: 183). Mais tamén en alimentos do mar (pesqueiras remotas, como Pescanova e outras) como interface entre América-Galicia-Unión Europea (Fontagné e Lorenzi, 2005: 50), pois a redución dos custos de transporte favorece a importación de bens intermedios destinados a ser transformados. O caso de Inditex en Zaragoza é, se fíxese falta, a proba do algodón.

A posta ao día é pois precisa. *“O sistema loxístico de Galicia enfróntase a limitacións derivadas da pobre dispoñibilidade de solo industrial... as carencias do transporte ferroviario e a súa escasa fiabilidade tampouco brindan unha solución satisfactoria”* (Nueno, 2004: 27). O Cadro 30 recolle o caso de nove empresas de compoñentes que tiveron que se trasladar do concello de Vigo (a 3 quilómetros da factoría do cliente, Citroën, con tempos de transporte de 10 minutos) a concellos da área metropolitana a máis de 20 km. e tempos de transporte de preto dunha hora, cando o tempo crítico para a subministración *just-in-time* é de 45 minutos¹⁰⁵. Isto aconsella aumentar o uso do ferrocarril e as específicas condicións de crecemento das nosas rexións metropolitano-portuarias para aumentar o seu volume de mercadorías. Subliñamos de novo aquí como das oito áreas de mellora prioritarias para o sector da automoción, catro teñen que ver coas melloras de loxística e para a subministración modular.

Se isto é certo para a automoción, tamén é válido en xeral, pois *“as grandes compañías xestionan hoxe redes moi extensas de subministradores ... o éxito das grandes sociedades depende cada vez máis da competitividade dos pequenos e medianos abastecedores”* (COM, 2002 714 final: 13). Por iso, as infraestruturas para o transporte van ser críticas para Inditex e Citroën e, por iso, a decisión de deslocalizar pode ser minimizada se se dispón dunha rede de transportes e de loxística que permita actuar a un tecido de fornecedores con fiabilidade absoluta¹⁰⁶.

104 Cunha excepción importante: a xestión desestacionalizada dos perecedoiros alimentarios.

105 Resultados de localización que coinciden coa análise segundo a cal as externalidades positivas da aglomeración danse para radios de menos de 50 km. A partir desa distancia van perdendo a concreción (Alañón e Myro, 2005: 20-21).

106 Cando non é así, os centros loxísticos localízanse en Zaragoza (caso Inditex).

CADRO 30. REPERCUSIÓN DA FALTA DE SOLO INDUSTRIAL NO CASO DO SECTOR DO AUTOMÓBIL

Empresa	Situación anterior	Situación actual	Distancia anterior (Km)	Distancia a actual (Km)	Tempo anterior	Tempo actual
T. VIZA	Caramuxo	Porriño	3	20	10'	50'
FERROPLAST	Zona Franca	Porriño	3	20	10'	50'
GESTAMP LAP	S. Andrés de Comesaña	Porriño	3	20	10'	50'
VALEO Porriño	Caramuxo	Porriño	3	20	10'	50'
DALPHI	Caramuxo	Porriño	3	20	10'	50'
GESTAMP LAP	S. Andrés de Comesaña	Vilanova de Cerveira	3	48	10'	1H 15'
DALPHI	Caramuxo	Vilanova de Cerveira	3	48	10'	1H 15'
VALEO	Caramuxo	Viana do Castelo	3	82	10'	1H 45'

Fonte: *Análisis estratégico de las infraestructuras de Vigo en relación con la industria del automóvil: el puerto de Vigo, punto vital*. Cfr. Nono, 2004: 25.

Pero priorizar ben nesta cuestión obriga a concentrar os esforzos nas dúas áreas metropolitanas e portuarias (Coruña-Ferrol e Pontevedra-Vigo) (Dalda *et al.* 2005), xerando unha rede multimodal¹⁰⁷ (mar, autovías, altas prestacións ferroviarias, aéreo, telecomunicacións, solo industrial, etc.) (Dertouzos *et al.* 1989: 145). Esta énfase debeírase pór en relación coa chamada “segunda descentralización” cara a grandes áreas metropolitanas e á súa virtualidade positiva nas políticas de competitividade¹⁰⁸.

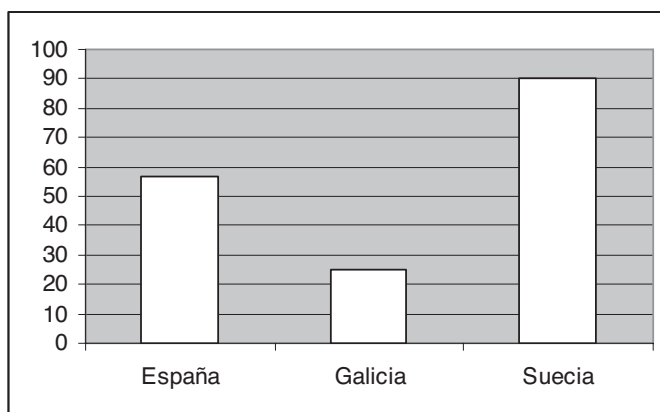
A estratexia dos clusters, da innovación integrada na política industrial e da implicación das administracións públicas fai emerxer así o ámbito das rexións urbanas (*city-region*) como o espazo máis acaído para esas sinerxías (Porter, 2001: 141, 156). No noso caso, trataríase dunha rexión urbana portuaria e transfronteiriza que abrangue tres áreas metropolitanas (O Porto, Vigo e A Coruña).

Nunha situación estrutural de crise enerxético-ambiental, o anterior ten unha concreción no obrigado transvasamento terrestre da estrada ao ferrocarril por razóns de menores custos enerxéticos e ambientais (COM, 2002 714 final: 19, 29). E máis nunha estratexia que aposta por limitar a deslocalización da loxística e das actividades que consideran os tempos e custos de transporte como claves na súa localización (Arthus, 2005: 173). En Cataluña, a aposta por liñas de altas prestacións de ancho internacional e uso para pasaxeiros e mercadorías vai nesta dirección (Comissió, 2005: 9-10), sobre todo para a súa eurorrexión.

¹⁰⁷ Serían os “programas eficientes” dos que falan Lago e Martínez, 2005: 86.

¹⁰⁸ Pensamos no caso de Finlandia. O PNR 2005: 30 para o conxunto de España tamén vincula infraestruturas á internacionalización das empresas e á diversificación xeográfica das exportacións.

GRÁFICO 17. TENDIDO FERROVIARIO ELECTRIFICADO (2003)



Fonte: Elaboración propia sobre www.fomento.es e www.banverket.se

É neste contexto onde non se debe perder de vista a aposta pola produción e uso das FER (Fontes de Enerxía Renovables) en Galicia¹⁰⁹, pois as tecnoloxías ambientais e de procesos de produción e distribución sostíbeis son á vez novas oportunidades de negocios, ademais do vínculo directo que hai entre enerxía e transportes. As aplicacións eco-eficaces abren e difunden perspectivas de innovación e calidade en sectores tan diversos como os transportes e a enerxía, a agricultura, a electrónica, a química ou a sanidade (Kok, 2004: 41)¹¹⁰.

CADRO 31. PARQUES EMPRESARIAIS A 23/04/2004 PROMOVIDOS POLO IGVS

	Sup. total	Sup. industrial e comercial	Nº de parcelas
A Coruña			
Alvedro	450.000	224.551	260
Arzúa	40.630	31.729	19
As Pontes	256.591	211.434	12
Boiro	241.025	169.111	43
Cerceda	90.808	65.540	19
Coirós	256.750	175.200	19
Melide	147.253	85.615	74
Noia	78.348	48.625	34
Ordes	78.660	53.006	43
Ponteceso	59.748	36.793	72
Pontedeume	116.269	75.007	33
Ribeira	123.000	80.365	47
Somozas	325.953	215.134	11
Lugo			
A Pontenova	60.876	37.192	44
Becerreá	29.394	21.605	21
Begonte	36.811	28.256	30

109 Galicia triplica a cobertura española con FER do seu consumo interno (60% fronte a 20%), pero como se ve na electrificación ferroviaria non está á altura deste recurso. Habería que empezar a fixar, cando menos no uso interno, as externalidades positivas destas fontes enerxéticas.

110 Pola súa banda, o Libro Verde da Comisión Europea sobre Eficiencia Enerxética pon énfase no "potencial exportador en tecnoloxías renovables e en eficiencia enerxética". En España o PNR (2005: 31) relaciona explicitamente o "excesivo peso da estrada" cos problemas de redución de gases contaminantes.

Bóveda	37.694	26.388	30
C Ribeiras de Lea	95.262	65.052	50
Castro de Cervo	116.958	46.079	25
Guitiriz	60.220	37.750	41
Lugo INF	300.857	205.209	145
Meira	75.708	48.800	34
Muimenta	42.279	27.020	22
Pastoriza	44.190	29.880	39
Quiroga	59.954	32.395	36
Vilalba	272.136	206.350	103
Xermade	14.855	11.490	17
Xove	42.675	27.929	33
Ourense			
Allariz	30		
Celanova	74.100	45.982	42
O Barco	104.025	63.715	34
O Carballiño	253.535	194.496	28
Pereiro de Aguiar	354.873	164.921	62
Ribadavia	51.973	22.780	22
Sarreaus	580.844	408.374	1
Verín	132.215	28.327	12
Xinzo de Limia	219.949	153.010	54
Pontevedra			
Bueu	59.164	38.076	11
Lalín	305.354	179.920	105
O Campiño	343.291	215.279	87
Silleda	101.230	73.059	44
Tui	157.051	79.822	53
Trabanca-Badiña	86.233	56.342	51

Fonte: CES (2005)

Outro elemento relevante neste contexto é a dispoñibilidade de solo industrial para a localización de novas empresas ou a ampliación das xa existentes. Existe actualmente en Galicia unha información razoablemente satisfactoria vía internet, a través da Federación Galega de Parques Empresariais, que dá conta da demanda e a oferta de solo industrial. Este tipo de iniciativas facilitan sen dúbida a procura dun espazo para a localización. Por iso, o maior problema non parece residir tanto nos sistemas de información como no stock de solo dispoñible, especialmente naqueles sectores como o da automoción no que a proximidade á planta do cliente (en Galicia PSA-Citroën) condiciona a eficacia das prácticas de aprovisionamento axustado (*Just in Time*).

Aínda que existen outras entidades promotoras, a consideración do solo promovido polo Instituto Galego de Vivenda e Solo (IGVS) pódenos orientar sobre a política que ten seguido a Xunta nos derradeiros anos e mesmo nos pode informar das posibles carencias en determinadas zonas (Cadro 31). Nunha primeira aproximación cóm-

pre resaltar que contamos actualmente con 6.378.771 m² de solo industrial promovido polo IGVS. Tendo en conta que no 2004 había unhas 186.000 empresas en Galicia, obteríamos unha media de 34,3 m² por empresa.

Se ademais indagamos na dispoñibilidade de solo por provincias en función do solo provisto polo IGVS, os resultados poden ser tamén clarificadores. Esta vez empregando o número total de empresas existentes por provincias, observamos que a actuación do IGVS se viu focalizada en Ourense e Lugo. Esta é unha tendencia que é previsible que mude no 2007, tras constatar que serán as provincias da Coruña e Lugo as máis favorecidas polas actuacións do IGVS, manténdose Pontevedra moi lonxe das prioridades do Instituto (Cadro 32).

CADRO 32. SUPERFICIE DISPOÑIBLE (m²) PROMOVIDA POLO IGVS

	Superficie total en 2004 promovida polo IGVS (a)	Superficie a executar 2005-2007 (b)	Terreo dispoñible por empresa 2004 ¹ (c)	Terreo previsible por empresa 2007 ²
A Coruña	2.265.035	23.801.195	29,4	286,1
Lugo	1.289.869	5.104.425	55,7	204,4
Ourense	1.771.544	2.320.000	78,9	95,7
Pontevedra	1.052.323	2.889.174	16,6	42,4
Galicia	6.378.771	34.114.794	34,3	628,6

Fonte: Elaboración propia a partir de CES, 2005.

¹ Terreo dispoñible por empresa = (a)/número de empresas en 2004

² Á vista do sucedido noutros trienios, supoñemos un incremento no número de empresas do 8% dende o 2005 ao 2007. Así pois, o terreo dispoñible en 2007 promovido polo IGVS = [(a)+(b)]/[c + 8% c]

As alternativas das que dispón a administración neste contexto deberían ir, pois, na liña das reformas de longo prazo, xa que o problema ten claramente unhas causas estruturais. En contornos xeográficos illados, de baixa densidade demográfica e empresarial, o problema do solo industrial quizais poida ser solucionado con plans urbanísticos audaces que compaxinen a calidade de vida cidadá coa atracción de investimentos. Porén, en áreas urbanas como a de Vigo ou A Coruña o problema é máis complexo. Dificilmente se pode abordar a planificación do solo nestas áreas con novos plans urbanísticos de carácter local. As reformas na organización do territorio no que atinxe ás áreas urbanas non se deben limitar a conceder competencias limitadas a un ente que, no mellor dos casos, logrará compartir certos custos fixos de servizos comúns. Mellorar a eficiencia e a calidade do gasto municipal por esta vía é importante, mais xa non é suficiente no contexto globalizado no que nos movemos. A configuración de áreas metropolitanas débese dotar entón de obxectivos máis ambiciosos e, por tanto, tamén da lexitimidade democrática necesaria para emprender esas reformas.

2.8. CAPITAL HUMANO

En termos de xeoposición e localización favorecida polas melloras de infraestruturas, se o factor idioma conta (inglés no caso de Irlanda), nós deberíamos tirar proveito do ámbito hispano-luso-brasileiro con respecto á UE como interface ou deslocalización. Isto é así porque como factores determinantes do IED *“outros factores sinalados na literatura económica son a proximidade cultural, falar algún idioma común e o coñecemento de idiomas estranxeiros”* (Arthus, 2005: 134). Nótese que mentres outros están realizando sobre todo unha globalización e deslocalización en países do Norte (Turrión, 2005: 166), nós poderíamos ter unha opción cara ao Sur (Brasil, Costa Rica, República Dominicana, Chile, África lusófona –Mozambique...) (Mathieu, 2005: 167).

A aprendizaxe e valor dos idiomas remite a un esforzo máis global na formación e o capital humano, sobre todo na secundaria, formación profesional e continua, desenvolvendo as capacidades para a innovación no desempeño produtivo (Cadro 33). A actualización dun profesorado motivado con pequenos grupos de docencia e prácticas nas empresas semella unha estratexia segura e de éxito¹¹¹.

CADRO 33. DISTRIBUCIÓN DOS PARADOS POR NIVEL DE ESTUDOS¹¹² E CC AA EN 2004

	primaria	secundaria (I)	secundaria (II)	superior
Total	21	34	21	23
Andalucía	32	33	17	17
Asturias (Principado de)	10	32	20	37
Baleares (Illas)	16	50	20	13
Canarias	21	39	22	18
Cantabria	13	33	21	33
Castela e León	18	26	22	34
Castela - A Mancha	23	39	18	18
Cataluña	18	34	25	21
Comunidade Valenciana	14	44	22	19
Estremadura	20	47	17	14
Galicia	11	37	24	28
Madrid (Comunidade de)	19	26	23	32
Navarra (Comunidade Foral de)	21	23	18	36
País Vasco	16	27	20	37

Fonte: EPA, Base de datos Tempus en www.ine.es/inebase

Así, sobre a cualificación dos activos entre 25 e 64 anos, segundo a EPA de Eurostat 2002, nos 10 países da ampliación o 80% ten como mínimo o nivel de secundaria superior. Ese ano a cifra en España só chegaba ao 42% (CES-España 2004: 33), na UE-15 ao 62%, e Galicia dous anos máis tarde (Cadro 34) aínda estaba no 48%.

¹¹¹ Así o recoñecen nos Estados Unidos (Dertouzos *et al.*, 1989: 84 e ss.) sobre o modelo dos países nórdicos de Europa.

¹¹² Pola súa escasa importancia exclúense analfabetos, doutoramentos e formación para a inserción laboral.

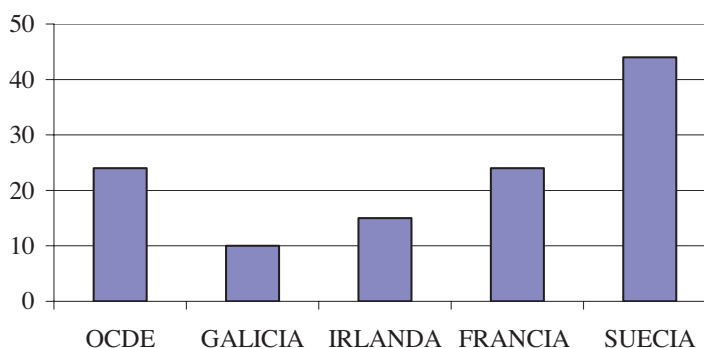
Na formación continua, tanto para mellorar a cualificación dos activos como para mellorar o acceso e estabilidade no seu emprego, os indicadores para España e para Galicia están á cola da UE-25 (só superamos a Grecia e Hungría) e por debaixo da metade da media da OCDE¹¹³. Galicia non é unha excepción dentro de España, e máis ben agrava o diagnóstico polas escasas taxas de colocación derivadas dos plans de formación continua de tipo intersectorial organizados por patronal e sindicatos. Estes plans teñen entre nós un maior peso que en España (52% e 30%, respectivamente) en detrimento dos plans de empresa e agrupados, é dicir, tanto das grandes empresas como sobre todo das pemes, que tanta importancia teñen en Galicia. Pénsese que fronte a un escaso 10% de Galicia (Vaquero, 2005) teriamos un 40% dos empregados en Dinamarca, Finlandia ou Suecia que realizan anualmente algún curso de formación continua. Estas disfuncións aconsellarían integrar a FP continua nos Centros de Referencia Nacional en materia de formación profesional para o emprego, con carácter formativo, experimental e de innovación¹¹⁴.

CADRO 34. SITUACIÓN EDUCATIVA DO CONXUNTO DE ACTIVOS

	primaria	secundaria (I)	secundaria (II)	superior
Total	19	30	21	30
Andalucía	28	29	18	24
Cataluña	16	29	22	31
Comunidade Valenciana	14	38	21	26
Estremadura	16	44	17	22
Galicia	16	35	20	28
Madrid (Comunidade de)	16	22	23	39
País Vasco	16	20	20	44

Fonte: EPA, Base de datos Tempus en www.ine.es/inebase

GRÁFICO 18. TRABALLADORES (%) QUE RECIBEN FORMACIÓN CONTINUA (2001)



113 En España, un 5% da poboación entre 25-64 anos fronte a máis dun 20% en Dinamarca ou Suecia (Círculo, 2005: 40; *El País* 14.3.2006, p. 31).

114 Proposta do PNR, op. cit. p. 39.

Fonte: Elaboración propia sobre datos OCDE e Vaquero (2005)

Unha das eivas do noso sistema educativo á hora de formar capital humano é tamén a pouca adaptación ás necesidades económicas e tecnolóxicas actuais reflectida na orientación da maior parte das titulacións universitarias¹¹⁵. Países como os Estados Unidos contan só co 31% dos seus estudantes universitarios en ciencias humanísticas e sociais (USDC, 2004: 34 e 72). No caso español, como se pode apreciar no Cadro 35, a porcentaxe media supera o 55%, tendo Galicia tamén unha sobrecualificación co 54,7%.

CADRO 35. PORCENTAXE DE ESTUDANTES UNIVERSITARIOS POR ÁMBITOS CIENTÍFICOS (CURSO 2004—2005)

	Humanidades (a)	Sociais e xurídicas (b)	Total áreas sociais (a)+(b)	CC. Experimentais	Ciencias da saúde	Técnicas
España	8,52	46,68	55,20	7,24	7,99	26,39
Andalucía	9,47	49,65	59,12	8,62	9,02	23,24
Aragón	6,78	42,76	49,54	6,72	11,99	31,76
Asturias	6,99	41,91	48,89	9,84	5,41	35,86
Baleares	9,48	65,92	75,40	7,45	4,83	12,32
Canarias	9,99	48,33	58,33	4,81	8,97	27,89
Cantabria	4,60	43,00	47,60	3,14	7,26	42,00
Castela-AM	10,26	50,22	60,48	3,71	8,43	27,38
Castela e L.	9,78	41,50	51,28	7,02	9,02	32,68
Cataluña	10,24	44,64	54,88	8,73	9,82	26,57
Extremadura	6,89	44,06	50,95	7,43	13,10	28,51
Galicia	7,42	47,28	54,70	7,96	9,81	27,53
A Ríoxa	17,67	47,35	65,02	6,50	3,70	24,78
Madrid	7,61	47,33	54,93	8,14	9,26	27,67
Murcia	7,43	51,71	59,14	8,76	10,62	21,48
Navarra	2,43	38,42	40,84	6,61	15,40	37,15
País Vasco	8,42	47,10	55,52	5,96	5,49	33,02
Valencia	9,34	42,44	51,79	7,71	8,51	31,99

Fonte: Ministerio de Educación e Ciencia

E dentro das políticas públicas interdependentes coa industrial deberíase primar a política de emprego activa e personalizada para reintegrar os parados á actividade, máis que as subvencións clientelares a sindicatos e desempregados. Neste caso, a integración¹¹⁶ e simplificación das redes locais e comarcais dos servizos de colocación, das axencias de desenvolvemento comarcal, dos axentes locais de emprego sería un requisito imprescindible. Ademais disto, as políticas de prevención de axustes en sectores máis deslocalizables (por exemplo, conservas) deberían considerar:

- redución das cotizacións sociais en sectores intensivos en man de obra
- subvencionar a permanencia no emprego e a duración do contrato mellor que prestacións de desemprego
- desenvolver emprego en actividades de servizos (xeriátricos, persoais, mantemento...) non tan doadamente deslocalizables

¹¹⁵ Da sobrecualificación universitaria en España (sobre todo en humanidades e ciencias sociais) ocúpase García-Montalvo (2005: 108-110). Anota que o gasto en ensino superior en Irlanda é dos máis baixos da Unión Europea (Tessier, 2003).

¹¹⁶ Os polos de competitividade franceses serían unha resposta ao obxectivo da "competitividade rexional e o emprego" (Fontagné e Lorenzi, 2005: 310).

- d) dar prioridade ao colectivo feminino para igualar a súa taxa de ocupación coa media da UE-25

Finalmente, os servizos persoais¹¹⁷, que contan cun alto potencial de emprego, débense considerar algo máis que elementos paliativos para a reconversión de certos empregos deslocalizados en sectores maduros (Arthus, 2005: 69, 73). Non dubidamos en considerar a asistencia social e os servizos personalizados como un potencial clúster de amplo espectro e futuro. Partimos dun capital humano sanitario xa exportable cara ao Reino Unido ou Portugal, que puidese ser altamente competitivo nunha oferta en Galicia para residentes permanentes ou estacionais. E máis aínda coa posta en marcha no conxunto de España do chamado “cuarto pilar” do Estado do Benestar coa recentemente aprobada Lei da Dependencia.

2.9. SÍNTESE E OBJECTIVOS

- As Administracións Públicas (Xunta de Galicia, Administracións locais e central) deben anticipar e coordinar estratexias (económicas e singularmente industriais) para gañar o futuro nesta nova vaga globalizadora.
- As deslocalizacións non van quedar reducidas aos sectores tradicionais, mais tamén é certo que case que toda actividade se pode transformar potencialmente noutra de alto valor engadido. Non hai sectores maduros. Hai liñas de produción maduras.
- As deslocalizacións de parte do proceso produtivo cara a outros países poden constituír para as empresas un dos medios para garantir o seu futuro. Tamén para as empresas galegas. De feito, o motivo hexemónico dos IED adoita ser o acceso a mercados emerxentes e dinámicos. O acceso a recursos humanos máis flexibles, baratos e mellor formados, con ser importante, pode non ser o motivo prioritario.
- O IED emitido pode non só ampliar mercados senón tamén ampliar a escala de actividade das fases realizadas en Galicia. O IED recibido é un éxito socioeconómico maior se difunde aumento de produtividade e efectos de arrastre en iniciativas domésticas (un indicador mixto para as dúas será a medra das exportacións e do seu peso no PIB por tramos de intensidade tecnolóxica)¹¹⁸. As accións a desenvolver poderíanse concretar nun Plan de Localización de Investimentos co obxectivo de acadar unha cifra, en termos de PIB, semellante ao peso da economía galega no conxunto de España (ao redor do 5%), e un Plan de Internacionalización co obxectivo de situar as exportacións, sen a automoción, na media da economía española.

¹¹⁷ Aínda que, afortunadamente, puidesen ser cubertos en parte con oferta de traballo de inmigrantes.

¹¹⁸ Único xeito de limitar a senda catastrófica dos saldos do Gráfico 4 e do Cadro 1. No Cadro 2, indicadores de competitividade as exportacións fóra de España son o 23,8% do PIB. Para Galicia, caen ao 13% sen automoción. Este sería un indicador afinado: peso no PIB das exportacións galegas fóra de España sen automoción. Para Dinamarca, 44,1%.

- Non existe prosperidade económica máis que sobre a base dunha industria sólida. A sociedade postindustrial é un mito. Os servizos ou dependen ou forman parte da produción material. A fronteira entre os dous sectores é cada vez máis difusa. A terciarización débese entender como unha faciana da conversión-creación de produtos, xa que logo manufactura, onde o valor engadido é a clave para competir (duración, seguridade, mantemento postventa, identidade...).
- A maior parte da acción exterior dos países dedícase a garantir de xeito directo a penetración de empresas domésticas en determinados mercados e sectores de actividade. É imprescindible comparar os desembolsos dedicados á promoción externa coa medra das exportacións. Por iso, chama a atención que economías con elevados déficits da balanza comercial, como a española ou a galega, fagan esforzos de promoción menores en termos relativos a economías, que se defenden mellor nos mercados exteriores. En Cataluña, por exemplo, veñen de acordar un Plan de Internacionalización da Empresa Catalá apoiado nun Observatorio de Mercados.
- Definir áreas de potenciais mercados emerxentes no mundo para nós (Cono Sur, Asia, África) e en que especializacións (alimentos do mar, materiais de construción, compoñentes de automoción, confección, material naval, enerxías renovables, TIC+audiovisual...) deben configurar uns poucos consorcios estratéxicos¹¹⁹ co formato clúster, polos ou de tripla hélice, segundo os casos.
- En calquera caso, a importancia cuantitativa dos procesos de deslocalización e desinvestimento é, polo de agora, reducida para España e, en particular, para Galicia. Mais a crecente flexibilidade operacional e a segmentación das cadeas de valor das empresas, se se poñen ao día as canles loxísticas potenciais de Galicia, pode ser unha ameaza para os vellos centros económicos, mais unha oportunidade de captación para as periferias.
- A estratexia para a captación de investimentos para un país pequeno como Galicia descansa nunhas boas infraestruturas de transporte e comunicacións sobre as que se poida basear unha loxística axeitada, unha poboación con elevada formación, redes empresariais e potenciación da tripla hélice no eido da I+D+i. Tamén unha política voluntarista, clara e especializada de acollida, cunha regulación económica e unha fiscalidade adaptada na medida do posible dentro do marco español e comunitario. Temos así dous factores críticos: a captación de IDE (interface) máis a transferencia de I+D+i (para consorcios estratéxicos).
- Os IDEe dependerán da calidade e articulación loxística intermodal e do solo industrial da rexión urbana atlántica que vai de Ferrol a O Porto. Tal rexión urbana débese definir nunha estratexia marítima, por parte das Administracións

119 Ademais dos que se propoñen na Figura 13, convén singularizar para compoñentes de automoción a necesidade de configurar empresas de primeiro rango ou megaprovedores modulares que contén con todas as facilidades loxísticas para os mercados globais e apoio para I+D+i (o Programa CENIT pode ser unha iniciativa a imitar) e para formación.

Públicas, da que dependa outra terrestre (nomeadamente ferroviaria). Tres metas espaciais deben concentrar este obxectivo (Vigo-Pontevedra, A Coruña-Ferrol e Compostela). A endémica escaseza de solo industrial na Área Metropolitana de Vigo está a provocar unha situación especialmente frágil para o sector de automoción e, en xeral, para as manufacturas.

- Subordinar a cultura da produtividade á cultura do produto ou da calidade. Aforrar en custos de traballo pouco cualificado, pero ampliar o valor diferencial achegado polo traballo creativo e moi cualificado. Por iso, cómpre especializarse en elaborar produtos, e vendelos nos mercados interior e mundial, que defendan o seu maior prezo por razóns de calidade, deseño, seguridade, diferenciación, personalización, etc., e aprovisionarse ou externalizar procesos onde o factor cantidade e menor prezo sexa o argumento determinante (produtividade física e/ou custos unitarios menores). O aumento da calidade e non a competencia en custos laborais debe ser prioritaria na nosa estratexia de futuro.
- Noutras palabras, para captar a demanda mundial hai que xogar nos dous “taboleiros” ou adoptar os dous enfoques, baixo a hexemonía do primeiro: diminuír os prezos, pero sen buscar ser a opción máis barata e, sobre todo, aumentar o valor, a calidade, adaptándose aos consumidores. O produto se é único, ou se percibe como tal, é valioso.
- As políticas laborais deberían combinar pois dúas estratexias. Por unha banda, resituvar os colectivos que serán expulsados pola competencia en custos salariais. Por outra, favorecer a ancoraxe e non temporalidade dos empregos de base e transferencia tecnolóxica nas empresas (innovadores cofinanciados).
- A formación continua e profesional debe ter unha conexión directa coas necesidades formativas “i” (da innovación) derivadas da transferencia de I+D ás empresas dos consorcios estratéxicos por parte dos centros de investigación e dos centros de transferencia¹²⁰. Os casos dos compoñentes de automoción, da confección ou do naval especializado son especialmente prioritarios.
- Canto menor sexa o tamaño dun país, máis necesaria é a súa opción por especializarse e concentrar a súa produción en menos sectores. O caso finés e dos países nórdicos en xeral, que o fan en sectores intensivos en recursos naturais e en industrias de alto contido tecnolóxico, podería ser un referente para Galicia.
- A canle de distribución masiva ten consecuencias sobre o eido produtivo (dominio do prezo sobre a calidade, deslocalización...). Por iso, non é irrelevante contar con canles autóctonas (GADISA, FROIZ), a poder ser, vinculadas coas manufacturas locais (COREN, PESCANOVA...)

120 A información que recollen o Cadro 34 e o Gráfico 18, porcentaxe da poboación que recibe formación continua ou porcentaxe de poboación entre 25-64 anos cun nivel de formación igual ou superior ao ensino medio, poden ser bos indicadores.

- As modernas canles de distribución autóctonas deberían privilexiar un segmento de calidade e doméstico en relación ás denominacións de orixe alimentarias, ás empresas cooperativas e ás manufacturas rexionais. En tal simbiose, os medios de comunicación, nomeadamente públicos, poden xogar un papel educativo decisivo, así como o apoio financeiro das Caixas.
- Tamén a organización dos pequenos produtores locais en cooperativas, denominacións de orixe, centrais de vendas, asociacións, etc., debe considerarse unha panca para a defensa duns prezos baseados en metas de calidade e identidade. Ou o impulso de canles de distribución conxuntas para asociacións de fabricantes (rochas ornamentais, conservas, peixe conxelado...).
- Identificar novos segmentos emerxentes do consumo, sobre todo no ocio e no lecer, e dirixir cara a eles as actividades dos consorcios estratéxicos (construción, TIC+audiovisual...).
- Unha síntese particular de boa parte do anterior xa o está a facer INDITEX, isto é, manter no territorio nacional a capacidade de concepción e produción dos modelos e o desenvolvemento das estratexias de distribución (crear e vender dende o país e producir non sempre nel).
- A converxencia e non perda de peso no conxunto español, que constitúen un obxectivo de primeira velocidade, reclama unha meta de crecemento anual do PIB de polo menos +0,5 % con respecto ao conxunto español. Os recursos públicos (investimentos físicos e en I+D, financiamento de servizos para a formación, etc.), precisos para este Plan de Competitividade, non deberían estar por debaixo do 8% do total español en cada caso e no seu conxunto.
- Os recursos precisos para os distintos obxectivos e metas das políticas deben ser argumentados e capturados en base a indicadores reais non só de renda per capita senón de desequilibrios no mercado de traballo, do stock de capital humano, de esforzo en I+D+i, de dotación de infraestruturas físicas e de TIC, etc.
- Como metas da política de empresariabilidade deberíanse concretar taxas de creación de empresas, redución das taxas de fracaso empresarial e aumento da capitalización. O apoio técnico e financeiro é decisivo no curto prazo para esta política, así como a mellora do clima institucional, a coordinación das políticas de emprego (por exemplo, autoemprego) coas de impulso empresarial, mesmo nos clusters de sectorialización selectiva que propoñemos, e a avaliación *ex post* que axude a redefinir o uso de recursos. Neste eido, como no dos clusters e da sectorialización selectiva, o IGAPE debe redefinir metas e indicadores.

- Un marco laboral de custos relativos baixos, no conxunto español, e de alto esforzo laboral, mesmo no segmento regular e cotizado, complementado cunha moi elevada flexibilidade externa contractual, só parece poder ser mellorado no eido da flexibilidade interna para favorecer a competitividade e, de rebote, frear a precarización, a temporalidade no emprego e os problemas de eficiencia na tutela xudicial dos asuntos laborais.
- No eido impositivo: rebaixa do imposto sobre sociedades e impulsar unha rebaixa das cotizacións sociais compensada por incrementos do IVE, para facer máis atractivo o territorio como receptor de investimentos e máis competitivos os produtos (as exportacións gozan de exención plena do IVE, pero non das cotizacións sociais). Modulalo especialmente nas actividades máis intensivas en factor traballo e simplificando o marasmo de bonificacións.
- Faise precisa unha política industrial que vertebre o conxunto de políticas para a competitividade e o emprego. Para iso, debe ter alcance rexional e metropolitano, transversal, sectorializado e interdependente. É esta a única vía de anticipación e de saída cara a arriba, fronte á deslocalización, nesta nova vaga globalizadora.
- No eido da I+D+i hai que incrementar o esforzo en dúas direccións: as empresas deben participar e liderar en maior medida o proceso, en particular na “i” pequena, e é necesario priorizar a transferencia de I+D dos países líderes incorporándoa, sobre todo, aos sectores estratéxicos domésticos. As metas e indicadores nisto deberanse axustar aos definidos pola Unión Europea no seu SII (*Summary Innovation Index*).
- Moi vinculada con esta prioridade e modulación do esforzo en I+D+i estaría a política de *clúster* ou de cooperación competitiva. E neste sentido, hai que retomar a perspectiva da énfase na innovación implicando á administración e ás universidades no que se adoita chamar *tripla hélice*.
- Tanto no caso de I+D+i como nos clusters e a política industrial en xeral, faise imprescindible unha sectorialización selectiva e priorizada. Sirva de exemplo Finlandia, que leva privilexiando dende 1980 tres grandes actividades: TIC, biotecnoloxía e enerxías. Que sectores responderían a esa definición no caso galego? Segundo a nosa análise serían as enerxías renovables, a confección, o naval, os compoñentes da automoción, os alimentos do mar, a loxística mar-terra, a construción-turismo e a TIC+audiovisual¹²¹.
- Un dos programas horizontais desta política sería o fomento da internacionalización e da promoción exterior, no que se debería poñer unha maior énfase nas

121 No epígrafe 6 da II Parte deste informe coméntanse un a un.

axudas ás PEMES, na colaboración coas Caixas ou na priorización de certos mercados (China, Brasil...). O indicador sería aquí a apertura en índice, e a medida sería o aumento de recursos sobre o PIB para promoción externa co obxectivo de transformar o maior número de *local industries* en *export industries*.

- É necesario reforzar os aspectos infraestruturais e loxísticos. O sistema loxístico de Galicia enfróntase a limitacións derivadas da pobre dispoñibilidade de solo industrial, as carencias do transporte ferroviario e a súa ausente inserción nunha estratexia portuaria intermodal tanto transoceánica como para a cabotaxe europea.
- A priorización loxística debe encaixar e subordinarse a unha ordenación territorial a escala da eurorrexión en termos de *city-region*. Por iso, os nodos decisivos e prioritarios serán as dúas áreas metropolitano-portuarias galegas (A Coruña-Ferrol e Vigo- Pontevedra), coa súa prolongación ás tres rexións urbanas (Compostela, Lugo e Ourense). A política de solo industrial do IGVS debe redefinirse precisando metas e indicadores nesta dirección.
- As enerxías renovables teñen no transporte e na loxística unha aplicación eficiente, limpa e non dependente que resolvería problemas internos prioritarios e, ao mesmo tempo, debería xerar un consorcio estratéxico, non só eléctrico, e competitivo para exportar tecnoloxías renovables.
- A aprendizaxe e valor dos idiomas remite a un esforzo máis sostido e específico na formación profesional, na ocupacional e na continua, desenvolvendo as capacidades para a innovación no desempeño produtivo. A actualización, renovación e reciclaxe dun profesorado motivado, con grupos de docencia reducidos e con prácticas nas empresas, semella unha estratexia segura e de éxito. Será esta a vía para evitar a actual sobrecualificación universitaria en Humanidades e Ciencias Sociais.
- A política de competitividade débese acompañar dunha política de emprego que sexa activa e personalizada para os parados, que incentive a duración da relación contractual e que aumente a taxa de ocupación feminina, sobre todo nos novos servizos persoais ben cualificados.

Ahedo, M. *Las asociaciones-cluster de la Comunidad Autónoma del País Vasco (1986-2002): tradición, interacción y aprendizaje en la colaboración Gobierno-Industria*. Ekonomiaz. Nº 53 (2003): 114-137.

Alañón, A. e Myro, R. *Does neighboring 'industrial atmosphere' matter in industrial location?. Empirical evidence from Spanish municipalities*
FEDEA. Estudios 199 (2005). (www.fedea.es)

Alvarez, S. e Romero D. *Líneas de reforma del impuesto de sociedades en el contexto de la UE*. Información Comercial Española. Outubro, 2002: 159-172.

Alonso, J.L., Lampón, J. e Vázquez, X.H. *"Estrategias de aprovisionamiento en el sector español del automóvil: situación actual y perspectivas"*. Universia Business Review, 9 (2006): 14-27.

Aranguren, M.J. e Navarro, I. *Información individualizada sobre las agrupaciones cluster de la CAPV*. Ekonomiaz. Nº. 53 (2003): 239-249.

Arthus, J. (coord.) *Délocalisations: rompre avec les modalités pour sauver le modèle français*. Les Rapports du Sénat, Commission des Finances. Nº 416, tomos I e II (2005). (<http://www.senat.fr>)

Arruñada, B. e Vázquez, X.H. *La fabricación subcontratada y el futuro del sector del automóvil*. Economía Industrial, 358 (2005): 79-85.

Arruñada, B. e Vázquez, X.H. *¿Sufre la empresa española el peor marco institucional de la OCDE?*. Universia Business Review, 3 (2004): 102-13.

Barceló, M. *Catalunya, un país industrial*. Portic. Barcelona, 2003.

Baumol, W.J. *Difusión y adaptación de la tecnología: el crecimiento a través de la innovación adaptativa*. Información Comercial Española. Marzo-abril, 2004: 5-16.

Betbèze, J.P. *Financer la R&D*. La Documentation Française. París, 2005.

Bigné, J.E. e Sánchez, J. *Preferencia de productos nacionales versus extranjeros en un ámbito económico común*. Información Comercial Española. Xaneiro, 2002: 222-234.

Blanes, J.V. *Los ajustes comerciales de la ampliación de la UE y sus efectos para España*. Papeles de Economía Española. Nº 103 (2005): 136-156.

Bustillo, R. *Una visión general de la evolución reciente en la política española de fomento de la internacionalización*. Información Comercial Española. Outubro, 2002: 225-238.

CEAGA. *La industria de la automoción en Galicia*. Vigo, 2005 (xerocopiado).

CEAGA. *El sector de la automoción en Galicia*. 2005b. (www.ceaga.es)

CEAGA. *El sector de automoción en Galicia*. Boletín Económico del ICE. Nº 2862 (2006). (<http://www.revistaice.com/estudios/>)

CES-España. *"Efectos de la próxima ampliación de la UE sobre la economía española"*. 2004 (<http://www.ces.es/informes.jsp>)

CES-Galiza. *Entorno para a creación de empresas e fomento das iniciativas empresariais de Galicia*. Santiago de Compostela, 2001. (www.ces-galicia.org)

CES-Galiza. *Memoria sobre a situación económica e social: Galicia 2004*. Santiago de Compostela, 2005. (www.ces-galicia.org)

CIEF- Caixa Galicia (varios anos) *A Economía Galega. Informe Anual*. (http://www.fundacioncaixagalicia.org/wins001_contenido/esp/wins001c_default.htm)

Círculo de Empresarios. *España ante el nuevo paradigma de la competitividad*. 2005

(http://www.circulodeempresarios.org/index.php/circulo/biblioteca/publicaciones/documentos/espana_ante_el_nuevo_paradigma_de_la_competitividad)

Comisión Europea. *La política industrial en la Europa ampliada*. COM (2002), 714 final.

Comisión Europea. *Acompañar los cambios estructurales: una política industrial para la Europa ampliada*. COM (2004): 274 final.

Comissió de Treball. *Acord estratègic per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia catalana*. Document de Treball, 12.01.2005.

Consellería de Economía e Facenda. *Plan Estratéxico de Desenvolvemento Económico de Galicia (PEDEGA 2000-2006)*. Santiago de Compostela, 23.7.1999 (xerocopiado en IV Tomos).

Consellería de Innovación e Industria. *Plan Galego de Investigación, Desenvolvemento e Innovación Tecnolóxica 2006-2010*. Versión resumida, borrador 06.02.2006. (<http://www.sxid.org/>)

Crespo, J. e Velázquez, F.J. *Difusión tecnológica e inversión extranjera directa: el caso de la OCDE*. Información Comercial Española. Marzo-abril, 2004: 55-62.

Dalda, J.L.; Docampo, M.G. e Harguindey, J.G. *Cidade difusa en Galicia*. Consellería de Política Territorial. Santiago de Compostela, 2005.

Dertouzos, M.; Lester, R. e Solow, R. *Made in America: Regaining the Productive Edge*. MIT Commission on Industrial Productivity. MIT Press, 1989.

Eaton, J. Y Kortum, S. *Technology, geography and Trade*. Econometrica 70 (2002): 1741-1779.

Exceltur-Deloitte. *Impactos sobre el entorno, la economía y el empleo de los distintos modelos de desarrollo turístico del litoral Mediterráneo español, Baleares y Canarias*. 2005 (http://www.exceltur.org/excel01/contenido/portal/encuentro/Sumario_residencial_completo.pdf)

Fernández, C.M. *Inversión directa extranjera de España en el período 1993-2002. Fiscalidad y sistema productivo*. Información Comercial Española. Setembro, 2004: 67-88.

Fernández, I. *El programa PIPE 2000 en Galicia*. Boletín Económico del ICE. Nº 2862 (2006). (<http://www.revistaice.com/estudios/>)

Fontagné, L. e Lorenzi, J.H. *Désindustrialisation, délocalisations*. Conseil d'Analyse Économique. La Documentation Française. París, 2005.

Forfás-National Competitiveness Council. *Annual Competitiveness Report, 2005*. (www.forfas.ie/ncc)

Gabinete Técnico de CC.OO. Galicia *Os efectos da deslocalización en Galicia: análise e alternativas*. Doc. Área Económica. Nº 108 (2005): 25

Gaffard, J.L. e Quéré, M. *Délocalisations: simple affaire de concurrence ou problème de politique économique?* Rev. OFCE. Nº 94 (2005): 193-210. (<http://www.euroframe.org>)

Galán, J.I e González, J. *Factores explicativos de la IDE española en el exterior*. Información Comercial Española. Outubro, 2001: 103- 122.

García, A. (2006): *La industria naval de Galicia. Pasado, presente y futuro*. Boletín Económico del ICE núm. 2862. <http://www.revistaice.com/estudios/>

García-Montalvo, J. *La inserció laboral dels universitaris: la qüestió de la sobrequalificació i el desajust formatiu*. Nota d'economia 81 (2005).

García, J. M., Lampón, J. e Vázquez, X. H. *El modelo PSA-Vigo: claves de eficiencia productiva y logística en un entorno ajustado*. Economía Industrial, 358 (2005): 101-138.

Gómez, C. *El patrón de distribución sectorial y geográfico de la inversión directa vasca en el exterior*. Ekonomiaz. Nº 55 (2004): 213-237.

Green, R. e Fahy, J. *Regional Innovation Systems and Public Policy*. International Conference Regional Economic Development. Vigo, 19-20 de setembro de 2005.

Grignon, M.F. (coord.). *Délocalisations: pour un néo-colbertisme européen*. Les Rapports du Sénat. Commission des Finances. Nº 374 (2004). (<http://www.senat.fr>)

Kok, W. (coord.) *Relever le défi. La stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi*. 2004 (http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy)

Lago, S. *Las particularidades de las finanzas públicas canarias. Causas y consecuencias*. Junta de Andalucía, mimeo, 2005.

Lago, S. e Martínez, D. *Convergencia y política regional: algunas reflexiones sobre el caso español*. En García, J.I. y Pérez, J.J., "Cuestiones clave de la economía española". Centro de Estudios Andaluces. Sevilla, 2005.

Lago, S. e Prada, A. *Galicia: obxectivo I+D+i*. En "Ensaíos sobre o sector público galego". Ed. Galaxia, 2006.

Leiceaga, X. (director). *Análise do potencial emprendedor da universidade de Vigo*. Universidade de Vigo, 2000.

López, A. *El sector gallego de transformación del producto pesquero*. Boletín Económico del ICE. Nº 2862 (2006). (<http://www.revistaice.com/estudios/>)

López, X. *Reestructuración industrial, globalización ¿desgaleguización?* Tempos Novos. Nº 29 (1999): 24-28.

López, X. *Galicia e a rexión norte de Portugal, un espacio económico europeo*. En: Alberto Meixide (coord.), Alberto de Castro (coord.), Juan Ares Fernández, Xan López Facal, Irene Otero Mosquera, Vasco Rodrigues. Fundación Caixa-Galicia, 2001.

Lorenzo, J.A. *El granito en Galicia*. Boletín Económico del ICE. Nº 2862 (2006). (<http://www.revistaice.com/estudios/>)

Martín, C. e Turrión, J. *Los determinantes de la inversión extranjera directa en la UE y los PECO*. Información Comercial Española. Marzo-abril, 2004: 77-86.

Mathieu, C. E Sterdyniak, H. *Face aux délocalisations, quelle politique économique en France?* Rev. OFCE. Nº 94 (2005): 161-192. (<http://www.euroframe.org>)

Ministerio de Economía (PNR) *Competitividad y Empleo. Programa Nacional de Reformas de España*. Consejo de Ministros do 13 de outubro de 2005. Páxina 83 (www.mineco.es)

Myro, R. e Fernández, C.M. *La deslocalización de empresas en España*. Información Comercial Española. Outubro-novembro, 2004: 185-201.

Navarro, M. *Análisis y políticas de clusters: teoría y realidad*. Ekonomiaz. Nº 53 (2003): 15-47.

Navarro, M. e Olarte, F.J. *Inversión exterior y posición competitiva del País Vasco y España*. Ekonomiaz. Nº 55 (2004): 170-211.

Navas, J. E. e Guerras, L. A. *“La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones”*. Ed. Cívitas. Madrid, 2002.

Nueno, P. *Automoción en Galicia. Visión 2010*. Resumo Executivo. Vigo, 27.10.2004 (xerocopiado).

Núñez, S. *La productividad, un objetivo para todos*. En: García, J.I. y Pérez, J.J. *“Cuestiones clave de la economía española”*. Centro de Estudios Andaluces. Sevilla, 2005.

Otero, M.A. *La empresa exportadora gallega antes las nuevas tendencias del comercio mundial*. Boletín Económico del ICE. Nº 2862 (2006). (<http://www.revistai-ce.com/estudios/>)

Pedreira, C. *La industria gallega de telecomunicaciones y su proyección exterior*. Boletín Económico del ICE. Nº 2862 (2006) (<http://www.revistai-ce.com/estudios/>)

Porter, M.E. *Regions and the New Economics of Competition*. En *“Global city regions: trends, theory, policy”*, A.J. Scott (coord.). Oxford Univ. Press, 2001

Porter, M.E. e Stern, S. *Innovation: Location Matters*. MIT Sloan Management Review, (summer, 2001): 28-36.

Prada, A. *Economía de Galicia. Situación actual y perspectivas*. TresCtres. Santiago de Compostela, 2004

Prada, A. (2005): *Debilidades e oportunidades da economía galega*. En: *“Acordos Autonómicos de competitividade e emprego”*. Fundación 10 de Marzo, Santiago de Compostela. <http://www.galicia.ccoo.es/f10m/>

Prada, A. *Infraestructuras públicas e desenvolvemento: retos para un novo século*. En "Ensaios sobre o sector público galego". Ed. Galaxia, 2006.

Prada, A. e García, X.M. *Recursos e Resultados: I+D en branco e negro*. Tempos Novos. Marzo, 2006: 16-20.

Prada, A. e Teixeira, J.F. *Construcción naval: sobre estrategias en un sector estratégico*. Economistas. Nº 104 (2005): 101-109.

PriceWaterhouseCoopers. *Los agentes del sector de automoción en el siglo XXI*. 2003 (www.pwc.com)

Pulido, A.; López, A.M. e Castro R.B. *La ampliación de la UE desde la perspectiva regional de España*. Papeles de Economía Española. Nº 103 (2005): 187-201.

Reyes, C. *La industria audiovisual*. Boletín Económico del ICE. Nº 2862 (2006). (<http://www.revistaice.com/estudios/>)

Richet, X. *Redes internacionales de producción y nuevas economías de mercado*. Información Comercial Española (outubro-novembro, 2004: 125-149).

Rodríguez, C. , Gómez, C. e Ferreiro, J. *Panorámica de los estudios sobre inversión extranjera directa*. Ekonomiaz. Nº 55 (2004): 285-301.

Rodríguez, D. *Especialización y localización industrial en la UE ampliada*. Papeles de Economía Española. Nº 103 (2005): 124-135.

Rodríguez, J. *Clusters y competitividad en Galicia*. Boletín Económico del ICE. Nº 2862 (2006) (<http://www.revistaice.com/estudios/>)

Sapir, A. *Globalisation and the reform of European social models*. ECOFIN, Manchester 9.9.2005. (www.bruegel.org)

Tessier, L. *L'industrie irlandaise: une intégration réussie au sein de l'Union européenne*. SESSI. Nº. 173 (2003). Ministère de l'Economie. (www.industrie.gouv.fr/sessi)

Torréns, L. e Gual, J. *El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la UE*. Papeles de Economía Española. Nº 103 (2005): 173-186.

Turrión, J. *El impacto de la ampliación en los flujos de inversión directa*. Papeles de Economía Española. Nº 103 (2005): 157-172.

U.S. Department of Commerce (USDC). *Manufacturing in America: a comprehensive strategy to address the challenges to U.S. manufacturers*. 2004. (www.ita.doc.gov/media/publications/pdf/manuam0104final.pdf
<http://bookstore.gpo.gov>)

Vaquero, A. *Inversión educativa y mercado de trabajo en Galicia. Un escenario de luces y sombras*. Servizo de Publicacións da Universidade de Vigo, Vigo (2005)

Vidal, G. E Correo, E. *Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México*. Ekonomiaz. Nº 55 (2004): 259-283.

Villanueva, M. e Hidalgo, A. *El despliegue de las energías renovables en España*. Economía Industrial. Nº 354 (2003): 103-113.

Xunta de Galicia – Consellería de Política Territorial. *Avance das Directrices de Ordenación do Territorio (DOT)*. Memoria de 318 páxinas. Santiago de Compostela, 2004.

IED E ESTRATEXIAS EMPRESARIAIS

A información agregada relativa aos fluxos de investimento estranxeiro directo na economía galega e desta no exterior ten interese manifesto como indicador do atractivo da nosa economía e do grao de madurez do tecido produtivo galego. Sen negar os posibles impactos negativos derivados deste tipo de fluxos en termos de bloqueo de iniciativas autóctonas, especialmente no caso sempre conflitivo de instalación de establecementos comerciais de distribución masiva, e do control exterior de recursos propios e iniciativas sectoriais, a modesta dimensión da industria láctea de capital galego pode ofrecer un bo exemplo a este respecto, sen esquecer os perigos de reorientación global de certas actividades industriais con centros de decisión alleos ao control interno, como acontece actualmente coa poderosa industria automobilística. Son estratexias que se inscriben ademais na dinámica global de redistribución de actividades produtivas nas grandes áreas comerciais da economía globalizada, que Galicia experimentou no colapso da produción naval en gran escala en favor dos países asiáticos que sumiu na depresión á comarca de Ferrolterra. O certo de todo isto é que unha visión equilibrada dos fluxos internacionais de investimento e comercio non pode deixar de recoñecer os seus efectos positivos en termos de crecemento económico, innovación e especialización comercial.

Unha aproximación útil a este escenario de apertura e competencia tecnolóxica pasa pola revisión das oportunidades e efectos das migracións industriais en curso e sobre o sentido do investimento de grupos foráneos na economía galega (IED_e), así como das iniciativas galegas de internacionalización produtiva (IED_g).

Unha breve reflexión sobre os casos máis destacados que inclúa hipóteses sobre os motivos da operación e as súas previsibles consecuencias parece conveniente como respaldo ao deseño de calquera programa de actuacións ao respecto. Un enfoque de carácter necesariamente microeconómico e descritivo, nada doado pola resistencia da empresa a desvelar as súas estratexias e efectos esperados e pola mesma incerteza que acompaña a toda operación de compravenda ou investimento *ex novo*. Operacións con horizonte plurianual, remisas a admitir data precisa de materialización dada a complexidade habitual do proceso (decisión societaria, redacción de plans de negocio e financiamento, existencia de cláusulas de execución condicionadas ou de modifica-

cións do plan, proceso de posta en marcha e de acceso ao nivel de funcionamento normal). A magnitude mesmo do investimento adoita revestir un perfil impreciso en canto comporta, con moita frecuencia, acordos sobre débeda viva e quitas, avaliación de fondos de comercio, pactos para minimizar riscos e imprevistos, etc., especialmente no que se refire a procesos que implican un acto de compravenda e incluso nas operacións máis claras de promoción dunha nova instalación industrial, condicionadas como están pola presenza de axudas públicas, avaliación do capital circulante preciso para a posta en marcha, investimento complementario en operacións de lanzamento e similares. Aínda no suposto improbable de que o empresario investidor pretenda a maior transparencia, as cifras do seu plan de negocio experimentarán modificacións, con frecuencia importantes, durante a posta en execución e desenvolvemento, alleas xa ao interese dos medios de comunicación e da opinión pública. Asumimos naturalmente esta imprecisión, o canto e o cando de cada operación non deixan de ser simples indicadores útiles para caracterizar a operación.

A información que examinaremos procede basicamente dos últimos informes anuais sobre A Economía Galega elaborados polo CIEF da Fundación Caixa Galicia, elaborados basicamente a partir dunha inspección minuciosa da prensa económica ou xeral, única fonte informativa dispoñible para aquelas sociedades que por non cotizaren en Bolsa están dispensadas de informar ao público e adoitan restrinxir a información sobre as súas actividades tanto por motivos de comodidade e custo como de estratexia para protexerse da competencia.

Para a nosa discusión é útil sinalar que calquera destes ámbitos, que tratan de captar o historial e comportamento económico das empresas, pode servir de argumento xustificativo para un movemento expansivo de adquisición ou ampliación de capacidade produtiva: o volume de activos e a súa posible obsolescencia técnica, a fortaleza financeira e o grao de endebedamento do adquirente e o adquirido, a procura de novos mercados ou da absorción de firmas con presenza neles, a proximidade a algún cliente de gran relevancia que convén servir e mesmo acompañar, a existencia de circuitos axeitados de aprovisionamento, a existencia dunha potente industria auxiliar (argumento decisivo no complexo da industria automobilística), a diferencial de custos laborais nas distintas áreas onde opera a firma. Todos eles son motivos da aparición de vantaxes de absorción, deslocalización ou ampliación, sen esquecer factores que poderían ser cualificados de extraempresariais como a aparición de dificultades de transmisión patrimonial en empresas de carácter familiar, a existencia de incentivos públicos (terreos, subvencións, programas de internacionalización) ou de infraestruturas (portos e aeroportos, enerxía, redes de comunicación), as vantaxes de situación especial (proximidade física a un cliente relevante, potencial de mercado, aproveitamento dos efectos de fronteira) e moitos outros.

Deixamos para o final o que constitúe con frecuencia o máis potente elemento de decisión: a aparición dunha oportunidade de investimento a consecuencia das dificultades económicas de grupos empresariais candidatos a operación de salvamento, consolidación, coparticipación ou venda.

Con todo, na análise da competitividade comercial exterior convén non sobrevalorar o peso da produtividade e a remuneración laboral como causa determinante. Factores como a especialización produtiva, a capacidade de diferenciación de produtos, o seu contido tecnolóxico e a evolución diferencial da demanda en cada segmento de oferta son elementos da maior relevancia¹²².

En todo caso, o obxecto prioritario desta sección é esbozar brevemente algúns argumentos relativos ás determinantes dos fluxos de investimento directo procedente do exterior (IED) e do seu complemento en investimentos en carteira e tomas de participación, así como as súas previsibles causas e efectos sobre a economía galega, sobre a base dunha selección de movementos empresariais recentes significativos.

Os movementos de investimento industrial directo ou en carteira gardan correlación, certamente, co nivel dos custos laborais unitarios e a cualificación laboral, así como co crecemento do potencial da demanda doméstica, a disposición dunha industria auxiliar axeitada e un sistema financeiro eficiente. Con todo, estes argumentos, centrados nas virtudes macroeconómicas da área de acollida non esgotan os factores de localización. Outro conxunto de factores, de carácter microeconómico, centrados nas estratexias empresariais de deslocalización e crecemento —acompañadas sempre dun amplo marxe reservado á cuestións de conxuntura e oportunidade— teñen influencia decisiva nas operacións de investimento en mercados alleos, sen esquecer as posibilidades abertas polas políticas de promoción industrial canalizadas a través dos gobernos autónomos ou da política de participacións das entidades financeiras locais, con especial referencia ás Caixas de Aforros.

Unha revisión das cifras de investimento estranxeiro en España que opta por Galicia, a partir do *Registro de Inversiones*, leva a conclusións fortemente marcadas pola inestabilidade e o impredecible dos fluxos atraídos, a elevada influencia sobre estes de operacións singulares e, en xeral, pola escasa correlación que as cifras de investimento e a magnitude económica de Galicia. Galicia non é de ningún xeito un espazo privilexiado polo investimento externo, maiormente se esquecemos as operacións protagonizadas pola industria auxiliar do automóbil. En España, o investimento exterior concéntrase, como se pode supoñer, en Cataluña, e sobre todo en Madrid, sede da maioría das sociedades radicadas en España. En todo caso, hase ter en conta que o investimento atribuído a estas comunidades distribúese realmente por España de acordo coa diseminación efectiva de instalacións produtivas por máis que a sede central apa-

122 Para un tratamento amplo e pormenorizado da cuestión, con datos actualizados sobre a economía española, cfr. *La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización*, varios autores, Colección Estudios Económicos 32. Servicio de Estudios de "la Caixa". Barcelona, 2004.

reza como a titular do rexistro. É esta a razón pola que Madrid acumula unha proporción do investimento exterior en España que supera habitualmente o 50% e se achega con frecuencia ao 75% do total rexistrado.

Galicia aparece, como contraste, como área pouco atractiva, mesmo eliminando o investimento ligado a sociedades instrumentais titulares de accións de valores estranxeiros (ETVE), sen efectos reais (Gráficos 1 e 2 deste informe).

Os sucesivos Informes Anuais sobre a Economía Galega publicados polo CIEF da Fundación Caixa Galicia veñen prestando atención á distribución do investimento atraído cara a España ou executado pola economía española no exterior (IED_S). As cifras galegas son sempre exiguas. Así, no Informe 2004 ¹²³ o investimento bruto, isto é, sen depurar de operacións de desinvestimento, captado por Galicia no trienio 2002 a 2004 ofrecía cifras respectivas de 484,7 millóns de euros (1,5%), 34,4 (0,2%) e 390,7 (2,2%) para os tres anos considerados. Todas elas están afastadas do peso real da economía galega no conxunto da española, superior ao 5% en termos de PIB. É certo que a ratio mellora algo ao excluírmos o investimento atribuído ás ETVE e tamén o faría de poder desagregar as cifras atribuídas a Madrid, sen que, no entanto, estas consideracións desen pé para revisar a hipótese do escaso atractivo da nosa comunidade como receptora de investimento estranxeiro. Tampouco paga a pena establecer unha ordenación de sectores económicos polo seu atractivo relativo, vista a descontinuidade e frecuentes oscilacións da serie do investimento exterior. En canto á procedencia do investimento, a Unión Europea constitúe o axente investidor case exclusivo, con Francia e Portugal en situación privilexiada, no que a Galicia se refire. O peso de Citroën e a dinámica eurorrexional converten a ambos os países en socios insubstituíbles dos movementos de internacionalización da economía produtiva galega.

Pódense facer consideracións similares no tocante á magnitude e orientación do investimento galego no exterior (IED_S). Durante o trienio 2002, 2003, 2004, o investimento bruto exterior con orixe en Galicia exhibía as cifras 1.333,4 (2,9%), 210,7 (0,7%) e 457,9 (1,0%), respectivamente.

Un recente simposio organizado polo S.N. de CC OO de Galicia sobre a problemática da competitividade e o emprego na economía galega¹²⁴, contén interesantes reflexións a propósito da cuestión da deslocalización industrial, cuestión que inquieta en forma crecente á opinión pública e, moi especialmente, aos medios sindicais. Na análise da deslocalización industrial en Galicia, M. Lago Peñas propón unha *tripla motivación dos movementos de deslocalización*:

- Deslocalización de sectores de actividade, modalidade da que sería paradigma o colapso da construción naval, exemplificada no abandono de Astano e migración desta actividade sectorial cara ao Xapón e, sobre todo, Corea.

123 VV.AA., *A economía Galega*. Informe 2004, CIEF, Fundación Caixa Galicia, IDEGA, USC, 2005.

124 Varios autores e participantes, *Acordos Autonómicos de Competitividade e Emprego*, Cadernos Económicos DECEME, 2005-1, S. N. de CC OO de Galicia. Santiago, 2005.

- A deslocalización *por ampliación da demanda* que tería como exemplo a apertura por parte da industria auxiliar do automóbil viguesa de factorías no norte de Portugal.
- A deslocalización *por segmentación do proceso produtivo* en fases ou funcións para o conxunto da organización empresarial, con optimización do valor acrescentado total grazas aos progresos das tecnoloxías da información e o abarataemento do transporte. Ilústrase con casos como a confección téxtil e a industria conserveira.

Chama a atención Lago Peñas, con razón, sobre o feito de ser estes tres sectores, como no seu momento o foi a construción naval de grandes buques, ramas moi intensivas en man de obra e, poderíamos engadir, de baixo contido tecnolóxico se excluímos unha parte substancial da industria auxiliar do automóbil.

O xuízo sobre as consecuencias dos movementos deslocalizadores é negativo sen paliativos para o citado analista, debido aos seus efectos destrutivos sobre o emprego, tanto de carácter directo como indirecto.

A tipoloxía proposta no informe que comentamos ten como obxectivo implícito a comprensión dos motivos de instalación de establecementos fabrís fóra de Galicia e como preocupación fundamental os seus efectos sobre o emprego. Cuestión esta de prioritaria importancia para a economía e para a sociedade galega, enfrontada como está a un agudo problema de crise demográfica e desemprego xuvenil.

Adoptaremos aquí unha perspectiva máis ampla onde se contemplan os movementos de deslocalización nos seus dous sentidos, desde e cara a Galicia, e se conceptúa como espazo exterior todo o territorio alleo aos límites administrativos de Galicia sen excluír, en consecuencia, o resto de España. Así mesmo, relaxaremos a definición de IED para incluír nel os investimentos en carteira (adquisición total ou parcial de accións).

É conveniente tratar de delimitar os factores de atracción xustificativos dos movementos empresariais que teñen a Galicia como orixe ou destino, así como as vantaxes derivadas da deslocalización de empresas galegas, compensatorias ou polo menos paliativas do impacto negativo directo sufrido pola economía galega en termos de contracción de emprego existente ou potencial, de rendas xeradas e de perda de estímulos ao crecemento a través dos encadeamentos produtivos.

En consecuencia, cremos útil propoñer unha tipoloxía da dinámica empresarial por investimento directo ou en carteira, tanto cara a dentro como cara a fóra (IED_e , IED_s), capaz de resumir con sinxeleza a heteroxénea casuística propia destas operacións desde a experiencia galega.

Recoñecendo a singularidade de cada operación de investimento, cremos posible ordenar os casos máis significativos en catro grandes grupos:

- a) **Investimentos de seguimento: Automóbil.** Fenómeno de forte especificidade galega, derivado da irresistible capacidade de atracción dunha industria de síntese, operante no mercado globalizado, como é o grupo PSA-Citroën, con gran capacidade de compra e con elevadas esixencias tecnolóxicas e de innovación na súa política de abastecementos.
- b) **Investimentos de abastecemento e control de mercado.** Movementos baseados na ocupación de áreas xeográficas que garantan o acceso aos insumos produtivos necesarios e aseguren a presenza en mercados emerxentes ou disputados. A entrada de grupos lácteos foráneos en Galicia e as implantacións de industrias da transformación da madeira ou conserveiras de matriz galega en determinadas áreas de expansión ilustrarán este epígrafe.
- c) **Investimentos de carácter estratéxico.** Movementos impulsados pola procura de dimensión e a ocupación de nichos de competencia xulgados prioritarios. Os investimentos en ambas as direccións da industria metalúrxica e a entrada da industria cementeira portuguesa en Galicia ilustran esta modalidade.
- d) **Investimentos de oportunidade.** Operacións ligadas á aparición esporádica de operacións economicamente atractivas como consecuencia de procesos de crise ou sucesión. A entrada do Grupo Villar Mir nas ferroalixes da Sociedade Española de Carburos Metálicos ou do G.S.B. na adquisición da ourensá Forjas de Galicia exemplifican claramente esta modalidade investidora.

I - Investimento de seguimento.

O primeiro grupo que podemos denominar de seguimento, ou tamén de séquito, acolle o vigoroso movemento de localización de sociedades fornecedoras de PSA Citroën no contorno da cidade de Vigo. Son operacións moi heteroxéneas en canto a tipo de produción, país de procedencia, magnitude e tecnoloxía, pero coa característica común de sentírense atraídas por un cliente moi especial: o grupo PSA Citroën (véxase o Anexo 2 deste informe).

A persistente capacidade atractiva do grupo Citroën sobre o selecto contorno de fornecedores que lle serve de cobertura produtiva flexible inmediata na súa esixente política de compras provén das especiais características dos grandes grupos fabricantes de vehículos de motor. Trátase de *industrias de síntese*, sometidas a un incesante proceso de innovación, con prezos necesariamente axustados e fontes de abastece-

mento diversificadas e calidade contrastada. A demanda das grandes corporacións do automóbil é forte e sostida, aínda que suxeita a frecuentes modificacións en deseño e materiais, e extraordinariamente esixente en calidade, prezo e prazo (métodos “*just in time*”). A homologación como fornecedor dun grupo multinacional da automoción consagra a calquera firma industrial ao tempo que a somete a un permanente proceso de innovación e axuste de prezos e marxes. A proximidade física ao demandante é aquí un factor crucial que explica o incesante crecemento e renovación do séquito industrial de fornecedores da factoría matriz. A consecuencia desta conxunción de esixencias e oportunidades é unha potente capacidade de arrastre da factoría matriz sobre o tecido produtivo, a través dos encadeamentos industriais directos e indirectos. Un automóbil actual é un auténtico mostrario de avances técnicos, materiais, de mecánica e deseño, en permanente proceso de innovación mecánica e en elementos de seguridade e automatización.

En 1957 constituíase Citroën Hispania. No verán de 1959, ano do Plan de Estabilización que puña fin á política económica da autarquía posterior á guerra civil, comezaba a construción da fábrica de Balaídos. A Citroën vai sorteando na actualidade, con relativo éxito, a conxuntura contractiva que afecta á totalidade da industria automobilística mundial. É certo que a factoría viguesa se viu obrigada a reducir o seu volume de produción e o seu cadro de persoal pero, cos seus 9.000 operarios empregados directos e os 5.400 millóns de facturación anual, segue sendo a primeira empresa con sede en Galicia. E, sobre todo, desempeña un papel insubstituíble de impulso á expansión e maduración do segmento tecnoloxicamente máis avanzado da industria galega: o seu contorno industrial auxiliar.

En 1973, comezaba a producir INDUGASA, a actual multinacional británica **GKN Driveline**, unha fábrica de compoñentes mecánicos (xuntas homocinéticas) promovida conxuntamente coa Seat. Foi esta a factoría precursora do contorno industrial auxiliar en plena expansión.

Galicia constitúe hoxe unha referencia na industria automobilística europea. Citroën e o conxunto de empresas agrupadas no Clúster de Empresas de Automoción de Galicia (CEAGA) empregan máis de 22.000 traballadores, 9.000 en Citroën e máis de 13.000 no clúster, aos que habería que engadir aínda os 5.000 dispersos en actividades industriais relacionadas¹²⁵. O clúster mantén ademais o Centro Tecnolóxico da Automoción de Galiza (CTAG) como instalación avanzada de I+D, de uso conxunto.

O CEAGA agrupa actualmente máis de 60 empresas, a maior parte con capital e tecnoloxía foránea. A facturación do clúster ascendía a 2.247 millóns de euros no ano 2004, importe moi superior ao dos outros dous clusters industriais galegos, o da industria naval (ACLUNAGA) e o da madeira (CMA). O investimento do clúster da automoción

¹²⁵ A Enquisa Nacional de Empresas do INE atribúe 27.027 traballadores ao sector industrial de material de transporte no 2003. No mesmo ano constaban 26.454 afiliados á Seguridade Social.

ción superou os 130 millóns de euros no 2004. O clúster vende fóra de Galicia o 64% da súa produción, índice inequívoco do seu grao de madureza.

Da importancia das actividades de I+D+i neste segmento fundamental da economía industrial galega é boa proba o feito de que o gasto en actividades de investigación e desenvolvemento do complexo da automoción supón o 40% da cifra total agregada para o conxunto da economía galega.

O impacto da industria galega da automoción sobre o saldo comercial é decisivo. O 46,6% das exportacións (4.878 millóns de euros) e o 26,1% das importacións (2.855 millóns de euros) tiñan por orixe e destino este segmento industrial no ano 2004.

A vocación exportadora da industria auxiliar galega do automóbil é manifesta. O clúster dirixe xa cara aos mercados de exportación o 43 % da súa produción e o 21% vai ao resto de España, e o mercado galego apenas absorbe un 36% da produción. É un signo inequívoco da súa competitividade.

Non son fáciles de resumir os movementos de incorporación e reaxuste do sector auxiliar do automóbil, con protagonistas tan singulares como **GKN Driveline**, descendente da pioneira INDUGASA e finalmente adquirida pola multinacional británica GKN a comezos do ano 1986 ou **LIGNOTOCK**, unha iniciativa captada por Sodiga un ano antes mediante participación no seu capital por importe de 700 millóns de pesetas, o 44% deste, e actualmente integrada no grupo Faurecia como **Faurecia SAI Automotive Lignotock**.

Entre as empresas compoñentes do CEAGA, a procedencia internacional é un trazo característico. Multinacionais francesas como o propio grupo **Faurecia** (asentos, silenciadores, parachoques), con factorías en Ourense, Vigo e O Porriño, ou **MGI Coutier** (mecanismos de carrozaría e apertura), **Labinal**, **Inergy Automotive Systems**, ou **Valeo**, con plantas en Vigo e, no seu día, en Ourense. Multinacionais norteamericanas como **Visteon**, **Peguform Ibérica**, pertencente ao grupo Venture. Mención especial merece a recente entrada no clúster vigués do automóbil da compañía norteamericana **TRW Automotive** por adquisición a finais do 2005 do 68,4 % do capital de **Dalphi-metal** á familia valenciana Sanz, que a fundara no ano 1974. O importe da transacción ascendeu a 113 millóns de euros, con asunción da débeda en vigor. **Dalphi-metal** é unha empresa pioneira na subministración de volantes e airbags a Citroën, con alta cualificación tecnolóxica e recoñecida capacidade exportadora. Dalphi-metal conta tamén con factorías na eurorrexión galego-portuguesa nunha progresión á que non foi allea a intelixente política desenvolvida de incorporación de socios tecnolóxicos ao capital (Petri, Alemaña; Nihon Plast, Xapón).

Non faltan tampouco as empresas alemás como **Benteler** (eixes e chasis), actualmente en proceso de instalación de dúas factorías en Vigo, ou holandesas como **Draka Cables** (Draka Holding) e **Estampaciones del Noroeste** (Dayco). A industria auxiliar xaponesa está representada por unha filial de Toyota, **Denso** (climatización). Espérase tamén a incorporación da **Corporación Yazaki** (cables) ao longo do ano 2006. Outra proba do atractivo da área viguesa sobre a industria auxiliar europea é a presenza de capital do Leste europeo, en movemento inverso ao que comeza a ser habitual na actualidade. Referímonos ao **Grupo Prevent** (fundas de asentos) de procedencia eslovaca.

O clúster galego do automóbil conta coas dúas empresas españolas líderes no sector, o grupo **Antolín**, que asegurou a súa presenza mediante a adquisición de **Perfiles Gallegos de Automoción**, no ano 2001, e a **Corporación Gestamp-Gonvarri**, presente a través de **Gestamp Automoción**, que decidía complementar as súas dúas factorías en Vigo e no Porriño cunha terceira en Marín dedicada á estampación de chapa.

Non podemos esquecer as competitivas sociedades de capital galego presentes no clúster, **Copo Ibérica** (espumas industriais para revestimentos) e **Viza Automoción**.

A contribución do complexo auxiliar do automóbil á articulación eurorrexional é manifesta. Dalphimetal, con tres factorías no norte e unha cuarta en proxecto (Gestamp, Cablinal e Copo) son algunhas da sociedades que manteñen factorías a ambos os lados da fronteira miñota.

II - *Investimento de abastecemento e control de mercado.*

Parece oportuno reservar unha modalidade específica de investimentos en ambos os sentidos aos grupos empresariais da industria transformadora que teñen como imperativos básicos unha estreita ligazón á subministración de materias primas e a necesidade de asegurar posicións en mercados moi concorridos e caracterizados por contaren con barreiras tecnolóxicas modestas ao estar baseados en enxeñarías estándar e comercializar produtos inespecíficos. A primeira transformación da madeira, a industria láctea, e tamén a cárnica ou a de fabricación de pensos, ou a industria conserveira, son exemplos inmediatos.

Non é fácil historiar a serie de erros, indecisións e falta de previsión que conduciron á cesión da produción láctea galega a grupos de capital foráneo que procuraron aquí o seu abastecemento primario. Galicia perdeu no desgraciado proceso de extraversión do seu único produto agrario relevante, xunto coa produción forestal, dous grupos de referencia, o **Grupo Leyma** (conformado mediante pacto ao 50% da Cooperativa

Agraria Provincial da Coruña e a Central Lechera Asturiana no ano 1989 e adquirido por Ebro Puleva dez anos despois, mediante unha ampliación de capital de 6.000 millóns de pesetas, esixida por imperativos de saneamento financeiro, con posterior expulsión negociada do grupo accionarial CLAS) e o **Grupo Larsa**, adquirido xunto coa luguesa **Complexa** pola Union Laitière Normande no ano 1991, a través do seu holding español, Iberlat. Soamente dous grupos lácteos manteñen o control da transformación industrial do leite producido en Galicia mediante capital autóctono: o grupo cooperativo compostelán **Feiraco** e o lugués **Leite Río**.

A empresa **Lagasa-Leche Celta** foi desenvolvida en forma sorprendente, en poucos anos, polo empresario valenciano A. J. Marchal, despois de tela comprado ao grupo galego propietario de Bodegas Arroya, e finalmente vendida ao grupo norteamericano Suiza Foods (**Dean Foods** desde 2001) por 14.000 millóns de pesetas (75% do capital da sociedade) no ano 2000.

A consecuencia da rápida transición de grupos foráneos (IEDe) sobre un recurso como o leite, do que depende en gran medida o futuro da renda agraria galega, é a súa degradación a mera *commodity* das grandes firmas operadoras: **Leche de Galicia**, (*Lactalis*, Francia) en Vilalba; **Clesa**, (*Parmalat*, Italia) en Caldas de Reis; **Nestlé España**, (*Nestlé*, Suíza) en Pontecesures; **Capsa**, (*Clas*, franco-asturiana) en Vilagarcía e Outeiro de Rei; **Leche Celta**, (*Dean Foods*, Estados Unidos); **Pascual**, (*Pascual*, España) en Outeiro de Rei, **Puleva Food**, (*Ebro Puleva*, España) con plantas en Nabela e Arteixo. A factoría de Arteixo era adquirida por Leite Río no 2005 nun proceso que parece apuntar de novo á reconstitución dun grupo lácteo galego de dimensión adecuada.

Permanecen **Feiraco**, grupo cooperativo actualmente en proceso de reestruturación financeira, e **Leite Río**, en plena expansión, con apertura de novas plantas de envasado e adquisición a mediados do 2005 da factoría matriz de Leyma en Arteixo e a propia marca, como operación a destacar que lle permitirá superar unha cota de recollida do 20% do leite producido en Galicia.

Se as operacións de investimento externo orientadas ao control de materias primas en orixe e o posicionamento e mellora en cota de mercado ante a competencia teñen no leite o paradigma do fracaso que se materializa no centrifugado dos centros de decisión empresarial e na subordinación da base produtiva autóctona ao papel de fornecedor inespecífico dunha *commodity* excluída da cadea de valor, os casos da primeira transformación da madeira (celulosa e taboleiros) e da conserva representan a súa antítese. Galicia opera nestes sectores como centro de irradiación de iniciativas suxeitas á estratexia da empresa matriz residente en Galicia. Resulta pertinente sinalar de todas formas que, nos tres casos considerados, o nivel tecnolóxico do sector é baixo (procesado do leite e industria da conserva) ou ten un carácter estándar (industria de

transformación da madeira), feito que limita a súa función protectora fronte aos grupos competidores e a confía ao control sobre as fontes de subministración e as redes de comercialización que constitúen o auténtico *fondo de comercio* destas actividades.

No 2001, Caixa Galicia concorria á privatización de Ence encabezando un grupo investidor. Finalmente facíase co 12% de Ence ao tempo que conseguía a presidencia do grupo. Este conta con tres importantes centros de produción de pasta en Pontevedra, Huelva e Navia (Ceasa), cun consumo anual conxunto duns 2 millóns de toneladas de madeira, principalmente eucalipto. Ence desenvolve actualmente un importante complexo forestal papeleiro en Uruguai, non exento de críticas e oposición, e acaba de desistir da instalación dunha fábrica de papel tisú en Pontevedra a causa da forte oposición pública a unha implantación que contribuíra a consolidar un polígono sucio ao pé da ría, á beira da cidade de Pontevedra.

No último trimestre do 2005 transcendía a venda dun importante paquete accionario de Caixa Galicia en Ence, representativo do 6,8% do capital, en 40 millóns de euros, a un empresario vasco con recoñecida vocación industrial, Luís Arregui Ciarso-lo, fundador de Gamesa e da Corporación Eólica, Cesa. A principios do 2006, Arregui conseguira incrementar a súa participación até o 10,012%, similar á ostentada por Caixa de Galicia e por Alcor, a sociedade instrumental dos Albertos.

O futuro de Ence non gravita xa ao redor de Caixa de Galicia e dispón ademais dun socio industrial activo que probablemente manteña plans propios para o grupo, vista a magnitude da operación en curso. Así mesmo, Juan Arregui concita atención no ámbito industrial galego pola súa recente decisión de poñer en venda a participación que mantén na empresa de enerxía eólica Cesa, propietaria do 50% de Eurovento. A operación suscita un marcado interese por parte de importantes grupos enerxéticos entre os que se conta o portugués EDP.

Caso diferente é o das dúas empresas galegas de fabricación de taboleiros, que veñen mostrando estratexias de expansión máis ambiciosas. Referímonos ao grupo líder do sector en España, a compostelá **Finsa**, e o grupo **Losán**, con orixe en Curtis. Ambos os grupos contan cun sólido núcleo industrial de carácter familiar, e os dous optaron sen vacilacións pola expansión e a internacionalización, mesmo nun contexto como o actual de signo contractivo en toda Europa. Finsa conforma hoxe un grupo multinacional con importantes implantacións en Galicia (**Finsa** e **Arborum** en Santiago, **Umafinsa** en Padrón, **Orember** en Ourense, **Fibranor** en Rábade; á parte da veterana **Foresa**, en Caldas, para a fabricación de colas), en territorio español (**Inama** en Biscaia, **Intamasa** en Aragón, **Fibrasur** en Xaén, **Moinsa-Utiel** en alianza co grupo Corte Inglés), en Portugal (**Madiberia**, en Viseu, promovida en colaboración con Tafi-sa, nos anos 1985/88, xunto con **Bresford Industrias do Formol**, unha adquisición

de 1996 nas proximidades de Aveiro) e tamén en Irlanda (**Finsa Forest**). As últimas adquisicións da firma compostelá foron **Aglomerados Ecar** de Mondoñedo e a portuguesa **Jomar**, ambas a mediados do 2005. Finsa consolida deste xeito o seu liderado no sector mediante o acceso inmediato ás fontes de abastecemento de materia prima e á extensión da súa rede comercial.

Tamén o grupo Losán (**Industria Losán** e **Aserpal** na Coruña, **Pinasa** en Cuenca, **Tableros Losán** en Soria e **Componentes Losán** en Cidade Real), líder en España do taboleiro revestido de madeira, conta con implantacións industriais no exterior: **Losán Rumanía** e **Losán Benelux**, esta última en Holanda. Aínda que outros grupos galegos como Tojeiro (**Unemsa**, **Forestal del Atlántico**, **Intasa**) ou **Tablicia**, con plantas en Lugo e Benavente, manifesten unha estratexia menos expansiva, o sector galego do taboleiro é unha mostra de actividade industrial con sólida base de abastecemento e mercado centrado en Galicia, capaz de acometer políticas expansivas en mercados exteriores conxugando as variables de acceso a fontes de subministración e de mellora na cota de penetración comercial.

A contrapartida da expansión no mercado ibérico e internacional das empresas de transformación da madeira é a entrada en Galicia do grupo **Sonae** a través da súa adquisición do grupo Tafisa mediante unha cadea de investimentos en Bolsa. O grupo **Tafisa**, que contaba con dúas factorías en Galicia, localizadas en Pontevedra e Betanzos, ademais da coparticipación con Finsa na fábrica de colas Foresa, en Caldas de Reis, atravesaba serias dificultades a principios dos noventa e esta conxuntura foi aproveitada por Sonae para se facer cunha carteira de accións do 24,9%, que decidía incrementar até o 39% mediante OPA lanzada no ano 1995. A partir dese momento, Sonae foi incrementando o seu control até alcanzar o 86% en 1997. Ao ano seguinte anunciaba a incorporación por absorción de Tafisa ao grupo. As actuais dificultades de Sonae non poden ocultar a súa calidade de grupo líder da actividade de transformación da madeira no mercado internacional.

Outro sector que pode servir de paradigma de crecemento externo por operacións de investimento directo ou de carteira é o caso da industria conserveira. Os dous grupos que lideran o mercado español, **Jealsa Rianxeira** e **Calvo**, con facturación en ambos os casos superior aos 300 millóns de euros, veñen practicando unha decidida política de internacionalización produtiva e das súas redes de subministración.

Jealsa constituía no ano 2000 a sociedade conxunta de **Mare Aperto** co grupo italiano Star, fundado en 1948 e titular dunha posición de liderado no mercado alimentario italiano. No 2002 abría unha planta de procesamento de bonito en Guatemala, **Rianxeira América**, que requiriu unha posterior reconstrución a causa dun incendio sufrido ao pouco da súa inauguración. O investimento aproximouse aos 8 millóns de

euros e a función que se lle encomendaba era a da consolidación de posicións no mercado centroamericano e norteamericano. A finais do 2004, a firma boirense adquiría a empresa **Pesquera Trans Antartic** á maior conserveira chilena, Robinson Crusoe. Chile dispón, como é ben sabido, dunha posición privilexiada na produción marisqueira e de salmón no continente suramericano.

Unha política de internacionalización máis ousada é a desenvolvida polo **Grupo Calvo**. En 1993 adquiría unhas instalacións e, sobre todo, unha marca, Nostromo, de recoñecido prestixio no mercado italiano. No ano 2003, abría unha planta produtora na República do Salvador, cun investimento de 14 millóns de euros, e no 2004 adquiría a empresa brasileira líder do sector, **Gomes da Costa S. A.** Da importancia desta operación, que lle asegura o 50% do mercado conserveiro brasileiro, é proba manifesta o importe da operación, superior aos 40 millóns de euros.

Jealsa, Calvo e outros grupos conserveiros galegos contan con outras factorías de menor dimensión no estranxeiro, á parte de bases de aprovisionamento e acordos de carácter estratéxico que lles permiten garantir o seu abastecemento e defender as súas respectivas posicións de mercado. O mesmo acontece co sector conxelador galego, liderado por un grupo de referencia internacional como é Pescanova.

III - *Investimento de carácter estratéxico.*

A intención que preside o tipo de operacións de investimento desde ou cara á economía galega que así etiquetamos é a procura de dimensión empresarial e a ocupación de nichos de competencia comercial en sectores xeralmente intensivos en capital. A experiencia derivada do exame deste enfoque na economía industrial galega mostra a pertinencia desta categoría de clasificación en casos como o da industria fornecedora de materiais básicos de construción. A industria metalúrxica e cementeira subministran, efectivamente, os exemplos máis significativos.

A adquisición do grupo cementeiro galego **Corporación del Noroeste** por parte do portugués **Cimpor** no ano 1992, pode servir de paradigma, tanto pola súa magnitude (estimada ao redor dos 32.000 millóns de pesetas, uns 190 millóns de euros) como polo seu significado empresarial. O grupo investidor portugués, líder absoluto do sector no seu país, con importantes instalacións internacionais, tomaba Corporación del Noroeste como base estratéxica de penetración no mercado español, co obxecto de dotarse dunha dimensión ibérica.

No ano 2002, Cimpor ampliaba as dúas plantas da Corporación (Sarria, en Lugo e Toral de los Vados, en León) con outras dúas en Andalucía, acompañándoas dunha

rede complementaria de graveiras, instalacións de moenda, plantas de produción de formigón e de prefabricados de construción que lle aseguran o segundo posto na clasificación cementeira española, con 3,5 millóns de toneladas comercializadas e unha cota de penetración no mercado do 9% (2004). Resulta significativa a alianza concertada con empresas complementarias como a siderúrxica ferrolá Megasa, que no 2004 anunciaba a adquisición dun 2% do grupo cementeiro portugués na Bolsa de Lisboa por un importe superior aos 56 millóns de euros. Cimpor converteuse nunha importante corporación cementeira portuguesa (Teixeira Duarte) con significados socios europeos do sector (Lafarge, Holcin), con presenza en 8 países e en 3 continentes. A súa facturación superaba os 1.360 millóns de euros no 2003.

Megasa, unha modesta empresa de elaborados de aceiro para a construción, nacida no ano 1953 por iniciativa da familia Freire Lago, é outro exemplo notable de estratexia expansiva de carácter transnacional. En 1995, concorria á privatización da Siderúrxica Nacional portuguesa en alianza co grupo multinacional italiano do aceiro, Riva. Catro anos despois, no ano 1999, Megasa facíase coa totalidade das dúas factorías que lle foran adxudicadas, unha no Porto e outra en Lisboa, mediante a compra da participación italiana. Consideracións de custos de transporte e de adecuada distribución das plataformas de abastecemento á construción de tan decisivo peso no negocio do aceiro, e a necesidade de consolidar posicións de mercado fronte aos seus máis directos competidores no mercado español (os grupos Aristrain e Celsa), así como unha decidida opción polo crecemento apoiada na favorable conxuntura da construción doméstica e pública, xustifican a forte expansión dunha empresa con apenas cincuenta anos de historia.

Outra operación inesperada, protagonizada neste caso por unha empresa emergente no sector siderúrxico, foi a adquisición da francesa **Acerie de L'Atlantique** (Baiona) por unha empresa de historial breve na estrutura industrial galega, **Siderúrgica Añón**, localizada en Laracha (A Coruña). Esta factoría arrancaba nos primeiros meses do 2002 por iniciativa de dous empresarios locais, Edelmiro Añón e Epifanio Campos, máis coñecido este último polas súas actividades no sector da cerámica de construción e noutros negocios. O investimento inicial da **Siderúrgica Añón** estimouse en 60 millóns de euros para unha produción proxectada de 500.000 toneladas de aceiro de construción, principalmente arame grosso. Segmento este, o da ferralla para a construción, liderado en Galicia por Megasa. No primeiro trimestre do 2004 saltaba a noticia da adquisición da aceiría francesa Acerie de L'Atlantique ao grupo multinacional europeo do aceiro Arcelor, constituído no ano 2002 a partir de Usinor (Francia), Arbed (Luxemburgo) e Aceralia (España). Añón e Campos conseguiron impoñerse na poxa pola factoría por un importe estimado en 100 millóns de euros. Unha operación de envergadura que lle aseguraba á aceiría coruñesa 800.000 toneladas adicionais de aceiro para a construción.

Movimentos de menor dimensión nos sectores do cemento e dos elaborados metálicos para a construción foron relativamente frecuentes nestes anos ao calor do auxe da construción pública e privada. Forma parte desta dinámica a adquisición de **Emesa Trefilería** (nacida no ano 1983 a partir da excisión da matriz orixinaria Emesa, posteriormente adquirida por Ensidesa, orixe de Aceralia actualmente integrada no grupo europeo Arcelor) no ano 2004. A sociedade adquirente foi a portuguesa **Soci-trel, Sociedade Industrial de Trefilería** (O Porto), en competencia co grupo Añón. O importe da transacción ascendeu a 5 millóns de euros e comportaba a adquisición doutra factoría localizada no País Vasco pertencente ao mesmo grupo propietario, Arcelor. Era o último movemento protagonizado pola descendencia de Emesa (A Coruña, 1959, grupo Banco Pastor). A outra factoría filla, **Emesa Construcciones Metálicas**, fora adquirida en 1999 pola empresa de enxeñaría Isolux, en asociación cun grupo investidor galego, por 3.000 millóns de pesetas, é dicir, 18 millóns de euros.

En canto ao mercado do cemento, Corporación del Noroeste, que abastece o 50% do mercado galego dende as súas plantas de Lugo e León, asistiu a unha auténtica proliferación de iniciativas de implantación en Galicia entre as que destaca Materiales del Atlántico, que iniciaba a súa actividade no 2002 (Narón: 700.000 toneladas/ano). A comezos do 2004 era adquirida a maioría do capital desta instalación competidora por Corporación del Noroeste. A estratexia de control de zonas de mercado é decisiva nestes segmentos industriais fornecedores da industria da construción.

Aínda que participa do carácter de *investimento de oportunidade*, que deseguido revisaremos, é inevitable inscribir na estratexia empresarial que nos ocupa, orientada á ocupación de nichos decisivos do mercado e a obstaculizar a presenza de empresas concorrentes, o caso da adquisición do complexo **Alúmina-Aluminio** por parte da multinacional norteamericana **Alcoa**. Certo é que a operación non se tería consumado de non ter aberto a SEPI-INI un proceso de privatización inescusable por motivos económicos, estratéxicos e políticos, pero tamén é certo que se o complexo non tivese carácter público e, como consecuencia, protexido da dinámica empresarial privada, as grandes multinacionais, con Alcoa e Alcan á cabeza, terían intentado o asalto da instalación como un episodio máis da pugna incesante pola hexemonía no mercado mundial.

A operación de venda de Inespal, que incluía como activo central o complexo lugués, cerrábase a comezos do ano 1998 por un importe de máis de 380 millóns de euros (63.450 millóns de pesetas correntes), por máis que os ingresos efectivos da operación fosen moito máis discretos (19.000 millóns de pesetas), unha vez liquidado o endebedamento en vigor e adquirido o capital en mans de accionistas minoritarios.

A adxudicataria da operación foi a multinacional norteamericana Alcoa que se comprometía a acometer un plan decenal de investimentos de 390 millóns de euros (65.000

millóns de pesetas) e a manter un cadro de persoal de 4.500 traballadores no grupo público español do aluminio. O compromiso non tiña nada de arbitrario habida conta de que o holding estatal SEPI-INI se vise obrigado a inxeccións sucesivas de recursos no grupo metalúrxico por importe superior aos 99.000 millóns de pesetas desde o ano 1990 e ao retraso en investimentos de renovación e mantemento que o grupo arrastraba.

A historia do complexo metalúrxico remóntase a 1974, ano en que se decidía a inclusión dos Concellos de Cervo e Xove na G.A.E.I.G, ao tempo que comezaban as operacións previas á implantación do complexo do aluminio. Este inaugurábase no ano 1980 cunha capacidade de produción proxectada de 800.000 toneladas de alumina, que ascendía ao millón de toneladas por ano no momento das súa privatización, e de 200.000 toneladas de aluminio primario, cunha ocupación prevista de 1.700 empregados directos. O investimento acometido, que incluía importantes instalacións portuarias, acadaba os 100.000 millóns de pesetas da época, uns 600 millóns de euros. A prehistoria da instalación é máis significativa aínda. A orixe última do emprazamento dun complexo metalúrxico desa envergadura en Galicia procede da instalación na Coruña no ano 1960 dunha factoría para a obtención de aluminio promovida polo Banco Pastor de Pedro Barrié, coa participación maioritaria de 2/3 do complexo francés do aluminio, Pechiney Ugine Kuhlman. A saída aos excedentes enerxéticos de FENOSA e a vocación industrializadora do grande emprendedor coruñés forman o ali- cerce do protagonismo galego na industria do aluminio.

A adquisición do **Banco Simeón** ao grupo Argentaria por parte da sociedade pública portuguesa **Caixa Geral de Depósitos** no ano 1995 pode servir de exemplo doutra operación significativa, de carácter inequivocamente estratéxico, desta vez no ámbito financeiro. O importe da operación, estimada en 122 millóns de euros (20.389 millóns de pesetas), confirma o interese da mesma en orde a asegurar a disposición dunha plataforma de entrada no competitivo mercado bancario español.

IV - Investimentos de oportunidade.

Agrupamos aquí un conxunto de operacións heteroxéneas e circunstanciais que teñen o seu argumento decisivo na aparición dunha oportunidade puntual e transitoria de adquisición dunha empresa en situación crítica. Concorren nestas operacións o seu atractivo financeiro, obxectivado na valoración da sociedade e a eventual consecución de quitas por parte das entidades debedoras, acompañadas con frecuencia de axudas públicas e moratorias financeiras. O comprador presta a súa capacidade para formular un plan de negocio orientado á superación da situación crítica e á posta en valor da empresa. Un escenario de conflitividade laboral contribúe habitualmente a acelerar a toma de decisións.

Casos paradigmáticos en Galicia son as operacións ligadas á presenza do grupo familiar Villar Mir en Galicia e a de adquisición da forxa ourensá Forjas de Galicia, que fundaran os irmáns Barreiros, por parte dun grupo vasco do mesmo sector.

A veterana S.E.C.M. (1897) mantiña unha considerable base industrial en Galicia, con centros produtivos na ría de Corcubión (Cee, Dumbria), Sabón, Perlío e Arcade. Algunha destas factorías tiñan a súa orixe na vaga electrificadora galega de comezos do século XX, como é o caso das factorías de Cee e de Arcade.

O desinvestimento da **Sociedad Española de Carburos Metálicos S.A.** das súas instalacións en Galicia producíase no ano 1992. O adquirente era o grupo familiar do ex-ministro Villar Mir, que cambiaba a denominación do grupo metalúrxico galego (ferroalixes, silicio metal) polo que actualmente ostenta de **Ferroatlántica**. O grupo facíase cunha importante base produtiva en Galicia: 150.000 toneladas/ano de ferra-silicio ou ferromanganeso, 40.000 toneladas/ano de silicio metal e 20.000 máis de silicio pulverizado, aos que hai que sumar 146 Mw de potencia instalada nos saltos do curso final do río Xallas, así como unha polémica mina de cuarzo industrial nas inmediacións do Pico Sacro, a mina de Sarrahal.

Se o investimento de Villar Mir ten un marcado signo de oportunidade conxuntural, característica que comparte con outras adquisicións deste sagaz empresario, capaz de conxugar ousadía con visión de futuro, a adquisición de **Forgasa** polo **Grupo Sidérgico Basco** (GSB) ten máis contido estratéxico, propio dun grupo emerxente do sector do aceiro que tivo a habilidade de detectar e aproveitar unha oportunidade excelente para se dotar dun centro de produción (cegoñais para automoción) prestixiado e cunha boa carteira de clientes en Europa.

Forjas de Galicia, Forgasa, foi a denominación adoptada á altura do ano 1980 pola primitiva Barreiros Orense, **Baorsa**, que databa de 1966. Forgasa foi unha das vítimas da crise industrial dos 80, especialmente dura no sector do aceiro, que a arrastrou a unha profunda crise que provocou a evaporación do seu patrimonio, non sen antes intentar todo tipo de fórmulas de supervivencia. Forgasa era finalmente adquirida polo GSB no ano 1999, con redenominação da sociedade á nova razón social, **Galfor**. O grupo adquirente, G.S.B., formado por Acerías y Forjas de Azkoitia - Afora (75%), Patricio Echevarría - Pesa (10%) e o Goberno vasco (15%) acabou por se converter nun grupo multinacional da industria auxiliar do automóbil. **Cie Automotive** é hoxe un complexo multinacional de 37 empresas, inscrito no segmento da industria auxiliar do automóbil. O grupo, que conta a día de hoxe con presenza en dez países, nacía da fusión de Aforasa-GSB coa Corporación Egaña no ano 2002. Este grupo vasco cerraba o ano 2004 cunha facturación superior aos 670 millóns de euros.

AUTOMOCIÓN E COMPOÑENTES

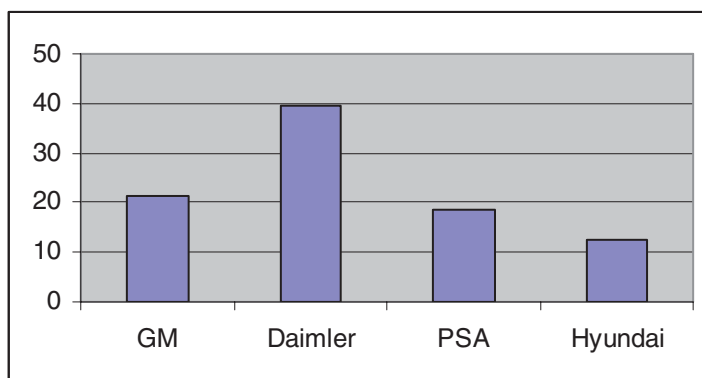
Malia que a evolución das exportacións de Galicia en relación co seu PIB presenta unha tendencia positiva (Gráfico 3 deste informe), o papel da automoción é tal que se retiramos esta partida suceden dúas cousas:

- a) cae á metade¹²⁶ a nosa apertura fóra de España, pasando dun 24-25% a un 13%
- b) o resto das partidas estancanse nese 13% nos derradeiros anos

Por iso, a automoción e as empresas de compoñentes son pois un exemplo especialmente decisivo en Galicia no que combinar especialización, calidade, prezo e tecnoloxía.

Un indicador agregado da facturación (u.m. ventas por unidade producida) sitúa o grupo PSA, no que se integra Citroën-Vigo, na gama media do sector a nivel mundial.

GRÁFICO 1. CIFRAS DE VENTAS, EN UNIDADES (2003)



Fonte: elaboración propia sobre Richet, 2004: 129

Cómpre lembrar que nos **vehículos de pasaxeiros** España ten un peso en número de vehículos fabricados superior á CEI ou a Europa Central, mais é inferior a Francia ou Alemaña (isto é moito mais certo aínda en valor). No caso dos **vehículos industriais lixeiros** (Richet, 2004: 146-147)¹²⁷, España con 520.000 vehículos en 2002 supera a suma de Francia e Alemaña. Este feito débese ter en conta para a factoría de ensamblaxe de Vigo, que conta cun importante peso e especialización na produción de vehículos industriais lixeiros, co que aquela ratio do cadro baixaría aínda máis.

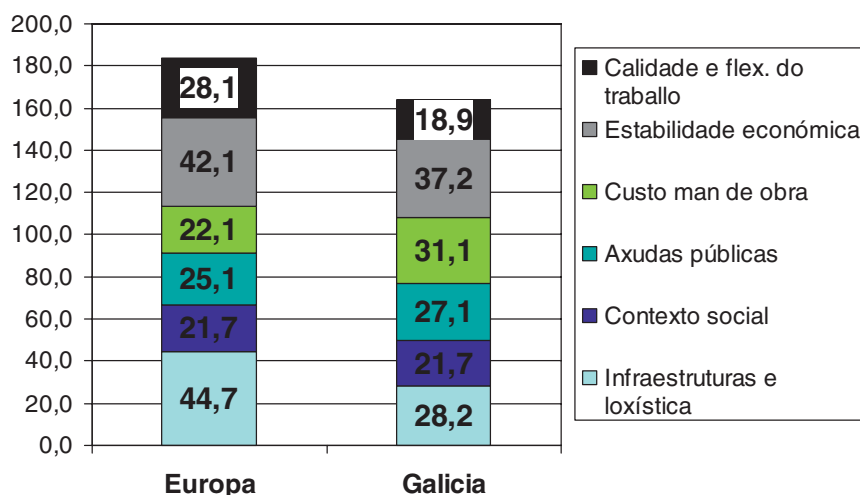
¹²⁶ Máis do 51% das exportacións fóra de España (CEAGA 2005b) na economía galega, mentres "só" son o 27% para a economía española. En 2002 son 4900 Meuros sobre 9500 Meuros.

¹²⁷ Non sucede isto nos camiións pesados.

Xa sexan turismos ou industriais lixeiros, os tópicos **de futuro** centran os aspectos de calidade e diferenciación en: reutilización e reciclaxe de materiais ao cabo da vida do vehículo, respecto do medio, CO2, seguridade do peón, menor consumo, híbridos, silenciosos, aumento de compoñentes electrónico-intelixentes, novos materiais, etc. (Price, 2003: 6, 12).

Tamén se debe lembrar como na **localización inicial** e na competitividade desta planta de PSA en Vigo destaca o seguinte: *“o fabricante PSA Vigo optou por recorrer ao transporte marítimo, aproveitando a posibilidade que outras rexións non teñen de saír ao mar. Mediante esta solución, PSA ten chegado a dar saída ao 80% das súas exportacións. Deste xeito, o centro de Vigo logra ser altamente competitivo e rápido na entrega de vehículos e coleccións”*. (Nueno, 2004: 29). Este factor debe ser tido sempre en conta para a competitividade futura, pois o cadro que segue débese entender como un sinal de alarma no ítem infraestruturas e loxística, nunha conxuntura nestes momentos moi preocupante¹²⁸ a nivel global no sector.

GRÁFICO 2. POSICIONAMENTO DE ATRACTIVO COMO LOCALIZACIÓN



Fonte: Reelaboración sobre Nueno, 2004: 13 (modelo da VDA)

Vemos nel como andando os anos aquelas vantaxes na localización inicial e mentres pode observarse que verbo da media UE aínda competimos en custos de man de obra, como perdemos todas as vantaxes nos hándicaps loxísticos-infraestruturas e nos cualitativos do factor traballo. Globalmente, Europa cunha media de 183,7 supera a Galicia, que só tería 164,1, co que estaríamos no 89,3 % da UE = 100. Como contrapunto, Alemaña oriental acadaría 217 puntos.

128 *El País* de 3.12.2005 titulaba “Ford estudia cerrar cinco plantas de su división norteamericana”; nos dez primeiros meses de 2005 (*Atlántico Diario* 25.11.2005, p. 47) a caída de produción nas plantas españolas foi dun – 9%, e en Citroën Vigo do – 7,5%.

Un feito non menos importante e recente vai ser que os subcontratistas (empresas de **compoñentes**) de primeiro rango teñen adquirido o control dun certo número de procesos, pois algúns foron capaces de innovar e de interesar aos montadores por eses novos produtos (Richet, 2004: 142). A día de hoxe, considérase que entre un 60-70% do valor dun vehículo provén das empresas fabricantes de equipos e compoñentes. E os movementos recentes informan da conformación de grandes Mega-provedores resultantes da integración de provedores de distintos niveis (Price, 2003: 5, 10-11).

Neste contexto, non deixa de ser significativo que de seis empresas que deslocalizan¹²⁹, máis dun establecemento en España entre 1999-2004 (H.Packard, Philips, *Delphi*, Lear, *Valeo*, Zardoya) segundo un estudo recente, dúas sexan subministradoras de compoñentes para PSA (Myro e Fernández, 2004: 194). Mais non vai ser só por custos laborais na ensamblaxe o que as fai dobremente a ter en conta. Delphi crea en Polonia un centro de I+D con 450 enxeñeiros e Valeo crea un centro tecnolóxico en Praga. Daquela, non é este un exemplo de deslocalización de sectores, como o naval de grandes buques, nin tampouco de deslocalización por ampliación de actividade como noutros casos da auxiliar do automóbil, nin de deslocalización de fases do proceso produtivo como acontece na confección.

Poida que nisto teña que ver que o feito de que en Vigo os primeiros niveis da cadea de subministración teñen case sempre o seu capital en mans estranxeiras. Con todo, a día de hoxe o emprego directo e indirecto¹³⁰ do sector nos últimos anos tivo un dinamismo espectacular, pasando de menos de seis mil a máis de trece mil empregados, balance que sería obrigado contribuír a soste de cara ao futuro.

CADRO 1. NOVAS PLANTAS DE COMPOÑENTES DE AUTOMOCIÓN LOCALIZADAS EN GALICIA EN 2006

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	<i>Localización</i>	<i>Emprego</i>
<i>RIETER SAIFA</i>	<i>Suíza</i>	<i>A Rúa</i>	<i>400</i>
<i>WAGON AUTOMOTIVE</i>	<i>UK</i>	<i>Ourense</i>	<i>83</i>
<i>MOLLERTECH</i>	<i>Alemaña</i>	<i>Ourense</i>	<i>70</i>
<i>YAZAKI</i>	<i>Xapón</i>	<i>Vigo</i>	<i>s.d.</i>
<i>BENTELE</i>	<i>Alemaña</i>	<i>Vigo</i>	<i>300</i>
<i>ANTOLIN</i>	<i>España</i>	<i>Vigo</i>	<i>100</i>
<i>DENSO</i>	<i>Xapón</i>	<i>Vigo</i>	<i>200</i>

Fonte: *La Voz de Galicia* 21.3.2006 (p. 43)

129 En *La Voz de Galicia* (26.3.2006) confirmábase o peche da planta de Valeo-Porriño (cables), despois de ter pechado antes a de Ourense. Traslada a súa produción a Polonia, Marrocos e Tunisia despois de que o contrato para PSA (Xsara Picasso) pasase ás mans de Yakazi Corp.

130 Sería este un caso ben distinto do anotado en México, onde "as exportacións de manufacturas teñen un alto contido importado e escasos enlaces produtivos coa economía local" (Vidal e Correo, 2004: 280). Para Galicia (CEAGA 2006), (CEAGA 2005b).

Sostelo supón, entre outras cousas, unha nova política de solo industrial, pois a estratexia do IGVS parece só actuar prioritariamente alí onde non existen outros organismos promotores de solo industrial, como é o caso de Vigo a través principalmente da Zona Franca. Así e todo, esta estratexia está resultando arriscada, posto que só con organismos promotores locais o solo industrial segue a ser un recurso escaso. Isto vese nitidamente reflectido no Cadro 30 do presente informe.

Como se pode apreciar, a localización de empresas no norte de Portugal está sendo unha opción cada vez máis usada ante os problemas para atopar solo industrial no sur de Galicia. Porén, contrariamente á opinión máis estendida, este fenómeno non supón principalmente para nós un problema de perda de empregos. Ou, cando menos, non debemos velo así. Se de verdade cremos nas sinerxías da Eurorrexión, non podemos observar estes movementos empresariais como parte dunha estratexia de deslocalización. O efecto realmente sensible que a falta de solo estaría a provocar ten que ver coa crecente complexidade que introduce na organización do aprovisionamento. Esta é unha materia crucial que condiciona a viabilidade de calquera planta de automóbil.

Adicionalmente, a distancia dos diferentes polígonos industriais, así como a conectividade das distintas vías entre eles e o núcleo urbano, determinan que todo o sistema sexa moi fráxil diante de calquera cambio nas condicións de funcionamento.

Habería, para estas empresas de compoñentes, dúas posibilidades no contexto da forte reestruturación prevista nestas actividades:

- a) cando os provedores de compoñentes deslocalizan seguindo os seus clientes (ensambladores) para estar preto deles, debido a se teñen pouco peso por ser só especialistas en compoñentes de escasa tecnoloxía (cables e mecanizados non complexos) ou se as dotacións loxísticas son deficientes¹³¹ na localización inicial (Nueno, 2004: 8, 12, 32).
- b) cando conseguen ancorar os seus procesos nun territorio debido á crecente importancia das compoñentes electrónicas e de software (como recolle a gráfica inserta), ao aumento do peso dos provedores dentro da industria, se teñen capacidade de subministrar módulos ou sistemas completos, ás boas condicións de loxística e custos de transporte.

Para esta última estratexia procede pois especializarse en poucas áreas de competencia principal, subministrando módulos, produtos únicos, en vez de compoñentes¹³², e para pasar así de ser un provedor a ser un socio estratéxico.

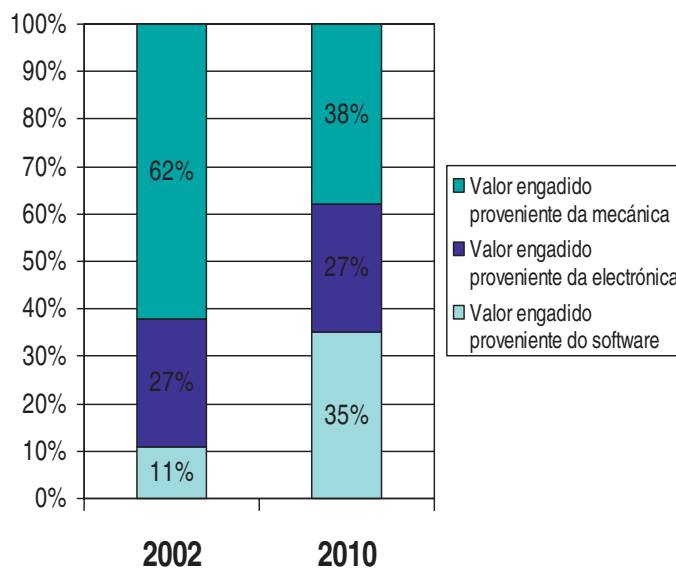
E non se debe pensar que os laborais sexan o problema central de custos dos ensambladores da automoción, como na planta PSA de Vigo. Pois, aínda para os auto-

131 No caso da planta de Vigo, como vimos de ver, a complexidade da subministración modular é especialmente elevada.

132 É neste caso onde prima a competencia en custos (Rodríguez, 2005: 133). Nos provedores de automoción, os riscos de deslocalización son elevados (Torrens e Gual, 2005: 183) e, en xeral, nos intercambios intrasectoriais de carácter vertical para compoñentes de menor valor engadido (Pulido, López e Castro, 2005: 196).

móviles de gama media, os custos laborais¹³³ supoñen só un 10% do custo total, co que máis importante que os custos podería ser o que suceda coa loxística.

GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DO CONTIDO DO VALOR ENGADIDO DUN VEHÍCULO



Fonte: BMW; IK (Nueno, 2004:19)

133 Tamén en (CES-E, 2004: 118) anótase o escaso 10% que supón o custo laboral no prezo final dun vehículo, o que relativiza a importancia deste factor na deslocalización neste sector.

