

TRIBUNA: NUEVO MAPA PRODUCTIVO FERNANDO LUENGO

Ampliación de la UE e industria de automoción

Fernando Luengo es director del grupo de investigación Países del Este y Nuevo Entorno Internacional, Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

EL PAÍS - Economía - 24-05-2005

Algunas de las economías que han ingresado en la UE en la última ampliación han conocido un profundo cambio en su estructura productiva. Una de las manifestaciones más llamativas de dicho cambio ha sido la consolidación de la industria de automoción; actividad que ha contribuido de manera decisiva al crecimiento del producto y a la expansión de la actividad exportadora en los últimos años.

Las empresas multinacionales (EMN) se han convertido en los actores fundamentales de este proceso. Han multiplicado en los últimos años sus operaciones de inversión, una parte de las cuales han sido el resultado de cerrar y deslocalizar establecimientos o líneas de producción existentes en otros países comunitarios. Cuando el objetivo prioritario era tomar posiciones en el mercado doméstico, los inversores foráneos se han instalado en los grandes núcleos de población, principalmente en las capitales, en busca de áreas dinámicas donde colocar sus productos. Cuando el propósito fundamental fue crear plataformas de exportación, de modo que lo más importante era situarse cerca de los grandes mercados comunitarios, las EMN se han emplazado en regiones más occidentales.

Así, encontramos que, por ejemplo, los grandes centros de producción de Polonia, tanto de coches como de componentes, se encuentran concentrados en la zona fronteriza con Alemania, República Checa y Eslovaquia; en Hungría, en el área de Budapest y en la zona noroccidental del país; en Eslovaquia, alrededor de Bratislava y en su espacio de influencia, y en República Checa, en torno a las fronteras con Austria y Alemania.

Los principales fabricantes mundiales -europeos, asiáticos y estadounidenses- ya están sólidamente representados en estos países. Los grandes proveedores -los situados en la primera y segunda línea de suministros y que desempeñan funciones estratégicas en el proceso de creación de valor- han seguido la estela de los ensambladores de vehículos y muchos de ellos han tomado posición en estos

mercados, realizando inversiones cuantiosas.

Las modalidades de entrada de las empresas extranjeras han sido diversas. Inicialmente, a través de las operaciones de capital mixto; más tarde, participando activamente en los procesos de privatización, en condiciones muy favorables; finalmente, por medio de las inversiones del tipo *greenfield*, que en los últimos años han prevalecido con claridad. En realidad, con frecuencia, las firmas extranjeras han combinado diferentes estrategias de penetración.

También han sido diversas las estrategias corporativas que subyacen a esta entrada de capital extranjero. El rápido crecimiento de la demanda y la debilidad de los fabricantes nacionales explica la importancia que han tenido las políticas encaminadas a capturar el mercado interno. Paralelamente, y ganando creciente importancia, las EMN han consolidado plataformas de exportación, produciendo sobre todo para los mercados comunitarios, aprovechando la ventajosa combinación de unos salarios bajos y una productividad relativamente alta.

Finalmente, aunque todavía de poca entidad, una parte de las IED han buscado integrar los activos de estas economías en actividades de mayor complejidad tecnológica dentro de la política global de la firma; por ejemplo, fabricando coches y componentes de mayor sofisticación tecnológica o trasladando algunos de los centros de investigación y desarrollo del grupo al país huésped.

Así, con el impulso del capital extranjero, la industria de automoción parece consolidarse como un nudo productivo esencial alrededor del cual se despliegan y recomponen las estrategias de internacionalización del aparato productivo de algunos de los nuevos socios, los más desarrollados.

Buena parte de la producción y la exportación consiste en el ensamblaje de coches de entrada de gama a partir de componentes adquiridos en el mercado internacional. No obstante, este formato de inserción comercial -dominante en otros capitalismos periféricos- está experimentando alteraciones sustanciales en dos direcciones principales.

En primer término, en algunos casos los fabricantes han decidido producir coches de precio más elevado dirigidos a un segmento de mercado de mayor capacidad adquisitiva; algunas EMN han procedido, incluso, a localizar en la región la producción exclusiva de un determinado modelo de estas características. En segundo lugar, además del ensamblaje de vehículos de motor, está aumentando la importancia de los componentes y accesorios del coche en la estructura exportadora. Este tipo de inserción apunta hacia una integración más compleja y probablemente más beneficiosa para las economías nacionales que el mero ensamblaje de vehículos, proceso situado en una fase del ciclo del producto donde los efectos de difusión y aprendizaje son más débiles y donde, al mismo tiempo, el riesgo de deslocalización parece más acentuado.

El escenario más probable para los próximos años es que este subsector manufacturero sea uno de los motores principales del crecimiento económico y

del proceso de acumulación. Por varias razones: el dinamismo de la demanda interna, promovida por el alza de los salarios y la expansión del crédito privado, es un importante factor de crecimiento y renovación del mercado de vehículos; los costes laborales unitarios continuarán siendo muy competitivos; la masa crítica de inversiones ya realizadas; la densidad de infraestructuras que se ha desplegado alrededor de esas inversiones, y el apoyo de los gobiernos a esta industria crean un conjunto de externalidades que pueden atraer nuevos flujos de capital y, por supuesto, el ingreso en la UE y la perspectiva de que, en un horizonte aún por determinar, algunos de estos países se incorporen a la UEM, representan atractivos adicionales para la llegada de nuevas inversiones.

Es asimismo posible que los próximos años sean testigos de deslocalizaciones empresariales que, como ha sucedido hasta ahora, beneficien a la región. En todo caso, el escenario final dependerá de cómo evolucione la industria a escala global. Esta actividad tiene evidentes signos de saturación y un exceso de capacidad instalada que intensificará la competencia provocada por la presión y la presencia de otros jugadores en el mercado global, dispuestos a ofrecer ventajas salariales y/o fiscales aún mayores.

Por lo demás, los poderes públicos se enfrentan al desafío de corregir los efectos no deseados de un proceso de transformación estructural sometido a los designios del capital multinacional y los mercados globales, como la excesiva concentración espacial de los enclaves productivos o el espacio residual dejado a los proveedores locales.