



American Chamber
of Commerce in Spain
Founded in 1917

DECÁLOGO DE RECOMENDACIONES PARA ATRAER Y RETENER INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA



PRESENTACIÓN DE JAIME MALET, PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO AMERICANA EN ESPAÑA

La Cámara de Comercio Americana en España desde su fundación en 1917 está al servicio de la promoción de las relaciones económicas bilaterales entre España y los EE.UU. La Cámara, que este año cumple su 90 aniversario, no solamente representa y defiende los intereses de sus más de 600 empresas socias (tanto empresas estadounidenses en España como españolas que operan en EE.UU.) sino que permanentemente busca ampliar el volumen de comercio e inversiones bilaterales mediante la promoción de nuevas oportunidades de negocio en distintos sectores.

Fruto de su actividad de representación de sus empresas socias y de la labor que realiza de expansión de las relaciones económicas bilaterales entre la primera potencia económica mundial (EE.UU.) y la octava (España), la Cámara evalúa y se pronuncia de manera frecuente sobre el contexto económico y empresarial de nuestro país. Consideramos que cualquier institución de carácter económico-empresarial tiene la obligación de participar en el debate relativo a la situación y perspectivas económicas de España. Además, la Cámara, al representar al primer inversor extranjero en España (la inversión de EE.UU. en nuestro país equivale al 7,1% del PIB español y genera más de 300.000 empleos directos e indirectos) tiene una responsabilidad y capacidad destacadas para reflejar las opiniones de sus empresas acerca del clima económico y de negocios en nuestro país.

En este sentido, desde el 2004 la Cámara de Comercio Americana en España elabora anualmente junto con ESADE y con el patrocinio de UPS *El Barómetro de las empresas de EE.UU. en España*, una publicación de referencia obligada para el estudio y análisis de la situación y perspectivas de las empresas de EE.UU. en España.

En esta ocasión, la Cámara ha decidido tomar una nueva iniciativa y, bajo la coordinación de su Directora Ejecutiva Glynis Andrews, su Jefe de Estudios, Alexandre Muns y mía, publicar *El Decálogo de recomendaciones para atraer y retener inversión extranjera en España*. Basándose en su experiencia y en la de las empresas socias, en los resultados arrojados por las encuestas de las cuatro ediciones de *El Barómetro*, y en múltiples inputs derivados de las actividades desempeñadas y organizadas por la Cámara, pretendemos con el *Decálogo* ofrecer un diagnóstico de algunas de las principales causas que han propiciado una disminución desde el 2001 de la inversión directa extranjera que recibe España y especialmente presentar sugerencias e ideas para revertir esta tendencia.

Los temas que aborda el Decálogo, en mayor o menor medida, ya constituyen parte del debate público en España. Sin embargo, la Cámara pretende aportar a la discusión sobre la necesaria evolución del modelo económico español un documento a la vez analítico y práctico que describe detalladamente las medidas que a nuestro entender, y conscientes del desafío político que implica su implementación, las distintas administraciones públicas, el sector privado y diversos colectivos deben adoptar para conseguir que nuestro país vuelva a atraer los volúmenes de inversión extranjera necesarios para proseguir con el proceso de convergencia con las economías más competitivas.

Somos conscientes que la mayor contribución de este documento no proviene ni del diagnóstico de determinadas deficiencias de nuestro sistema socio-económico ni de las soluciones planteadas, muchas de ellas enunciadas por otros organismos y entidades, sino de la unificación de todas ellas, bajo un prisma apolítico, en un solo documento.

Jaime Malet
Presidente, Cámara de Comercio Americana en España

INDICE

	Pagina
Preámbulo: ¿Por qué atraer y retener inversión extranjera	1
Recomendaciones	5
Fiscalidad: Reducir el Impuesto de Sociedades, introducir mayor seguridad jurídica-tributaria y mejorar y ampliar la red de convenios ...	6
Idiomas: Incentivar el aprendizaje del idioma inglés	9
Mercado laboral: Flexibilizar el mercado laboral	11
Infraestructuras: Ampliar las infraestructuras de transporte y energía y conectarlas al resto de Europa	14
Educación: Mejorar el nivel educativo, especialmente el universitario	17
Investigación: Incentivar la inversión privada en I+D+i	21
Administraciones públicas: Desburocratizar la actividad económica, reducir el intervencionismo del Estado y mejorar y acortar los procedimientos administrativos y legales	24
Usos comerciales: Racionalizar los horarios y jornadas laborales, liberalizar los horarios comerciales, mejorar los hábitos de pago	26
Imagen de país: Vender concertadamente el país en el exterior y ambicionar una mayor presencia en las instituciones políticas y económicas internacionales	29
Atracción de talento: Atraer talento mediante una decidida apuesta por una sociedad de oportunidades	31



DECÁLOGO DE RECOMENDACIONES PARA ATRAER Y RETENER INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA

Preámbulo: ¿Por qué atraer y retener inversión extranjera?

Durante la última década el proceso de globalización se ha acelerado exponencialmente. Entre otras muchas facetas, este proceso se caracteriza por una mayor competencia entre un número muy amplio de países en la captación de inversión extranjera. Con la desaparición de los regímenes de economía planificada en la ex URSS, Europa oriental y Asia y el desarrollo espectacular y apertura del sudeste asiático y de algunos países latinoamericanos, los destinos de la inversión extranjera son mucho más diversos.

En la década de los setenta, el 98,9% de las inversiones directas en el exterior procedían de regiones económicamente avanzadas como EE.UU., Europa y Japón, y el 75% de dichas inversiones tenían como destino esos mismos países. Un reducido número de países industrializados constituía al mismo tiempo el origen y destino de la mayor parte de la inversión directa, quedando gran parte del planeta al margen de los flujos de inversión.

Transcurridos treinta años, la inversión directa internacional se ha multiplicado por 20 y superó los 916.000 millones de dólares en 2005. Asimismo se han diversificado en gran medida tanto los países emisores como receptores de inversión directa. En la actualidad, un 15% de la inversión directa extranjera la efectúan países emergentes tales como China, India, Brasil o Sudáfrica. Y las economías emergentes se llevan el 36% del total de las inversiones directas, alcanzando en 2005 su máximo histórico (334.000 millones de dólares, por 542.000 millones los países desarrollados)¹.

En este contexto de creciente competencia para atraer inversión directa extranjera, diversos indicadores ponen de manifiesto un peligro de deterioro en la capacidad de España en captar y retener inversión extranjera.

¹ World Investment Report 2006, UNCTAD



El informe anual de 2005 de la consultora AT Kearney basado en encuestas a ejecutivos de las 1.000 mayores empresas mundiales (responsables del 70% de la inversión internacional), y que mide el grado de confianza para la inversión extranjera que suscitan 68 países, coloca a España en el lugar decimotercero, con un retroceso de algunos puestos respecto al año anterior².

La inversión extranjera directa bruta hacia España ha evolucionado a la baja en los últimos años³. Después de aumentar durante los años ochenta y noventa y alcanzar las máximas cotas en el período 2000-2001, con una inversión extranjera directa bruta de € 25.965 millones en 2000 y de € 15.503 millones en 2001, la inversión extranjera directa bruta disminuyó sustancialmente hasta situarse por debajo de los € 10.000 millones en el 2003 (€9.665) y 2004 (€8.850 millones). En el 2005 hubo un repunte, hasta € 13.495 millones, pero aún así un nivel inferior a la cota registrada en el 2000. En el 2006 la inversión directa extranjera bruta volvió a retroceder, alcanzando sólo los €9.833 millones.⁴

Pese a ello, **el stock de inversión extranjera directa (IDE) en España - octavo receptor mundial de inversión extranjera desde mediados de los 80 - continúa siendo enorme y ascendía a finales del 2005 a € 258.627 millones, equivalente al 34,5 % del PIB y generando 1.276.938 empleos.**⁵

La economía española se encuentra ante la necesidad de diversificarse y modernizarse si pretende mantener la senda de crecimiento. El actual modelo de crecimiento – impulsado en gran parte por el consumo interno y la construcción - está generando unos crecientes déficits comerciales y por cuenta corriente, siendo la previsión para éste último de un 9% en el 2007, uno de los más elevados de la OCDE. El diferencial de inflación español con la UE se está reduciendo muy lentamente, circunstancia que mina la competitividad y que no puede resolverse con una devaluación como en el pasado debido a la pertenencia de España a la UEM. Y la baja productividad es el gran talón de Aquiles de la economía española. En la última década la productividad se ha reducido en un 17,9%.

² 2005 Foreign Direct Investment Confidence Index, AT Kearney

³ Sin contar las inversiones en Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros o ETVEs que al no ser inversiones productivas distorsionan el análisis de la entrada real de inversión directa. La inversión en ETVEs ha disminuido considerablemente en los últimos años.

⁴ Datos del registro de inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a 3/09/07

⁵ Interes, Agencia Estatal de Inversiones, julio 2007



Por otro lado, la inversión extranjera directa en España se ha concentrado muchas veces en sectores industriales para los que el principal atractivo era el diferencial de coste de nuestra mano de obra con respecto a otros países desarrollados del entorno. Una vez erosionada esa ventaja competitiva gracias al crecimiento económico experimentado en los últimos años, **el actual proceso mundial de re-localización de procesos productivos puede suponer el cierre de numerosas industrias fabriles. Que ese proceso se atenúe y sea remplazado por otro que atraiga nuevas inversiones a otros sectores dependerá de las políticas que se adopten en los próximos años.**

Por todos estos motivos, la captación y retención de inversión extranjera es más importante que nunca. **Las empresas extranjeras contribuyen a diversificar la economía, reducen el déficit por cuenta corriente, generan exportaciones desde territorio español y, en la mayoría de los casos, aportan una buena dosis de tecnología, know-how y desarrollo científico que sirve para modernizar el tejido productivo. Además obligan a mejorar la competencia y la competitividad de proveedores, socios y competidores locales. La IDE beneficia también al conjunto del país y a sus ciudadanos influyendo en la Administración para acometer reformas y medidas liberalizadoras.**

En unos momentos en que la economía española está agotando su actual modelo de crecimiento, se enfrenta a fuertes desequilibrios en su sector exterior y está perdiendo competitividad, esperamos que las recomendaciones expuestas en este Decálogo contribuyan modestamente a atraer y retener mayores volúmenes de una inversión extranjera directa de calidad, necesaria para asegurar que España pueda continuar modernizándose y no quede descolgada del tren de la globalización al que tanto esfuerzo le ha costado subir.

En este sentido, **España debe apostar por atraer inversión en general pero de manera más concreta un tipo de inversión que sirva para convertir nuestro país en una eficiente plataforma de inversión, exportación, gestión e investigación y desarrollo para Europa, Latinoamérica y África.**

El destino país sigue siendo muy atractivo. El progreso registrado por la economía española durante los últimos veinte años es impresionante. Partiendo de un 68% del nivel de renta per cápita de la CE en 1986, se ha alcanzado ya el promedio de renta de la UE gracias al esfuerzo colectivo



realizado por la sociedad española, las políticas económicas responsables (especialmente la política fiscal ortodoxa anticíclica) desarrolladas por gobiernos encabezados por el PSOE y el PP, y apoyadas por sus socios parlamentarios, y la generosidad de los fondos aportados por los presupuestos de la UE.

Se ha conseguido encadenar trece años consecutivos de crecimiento, siendo éste sensiblemente superior a la media de la UE, y diez años por encima del 3%. Entre 1996 y 2006 España generó más de una tercera parte de los empleos creados en la UE-15, y en los últimos cinco años ha absorbido la llegada de más de 4 millones de inmigrantes, que han ocupado la mitad de los 2,6 millones de empleos creados en el período 2001-05, el 40% del total de la UE. Del envidiable cuadro macroeconómico español destacan también los superávits fiscales alcanzados en los últimos años (1,8% en 2006, el más elevado en 20 años), la reducción del nivel de deuda pública, el mantenimiento de la inflación a un nivel históricamente bajo (aunque superior a la media europea) y el incremento en la inversión en equipos (9,7% en 2006).

Sin ninguna duda **España cuenta con el mejor cuadro macroeconómico de su historia contemporánea.**⁶

Pero, como hemos señalado anteriormente, **el modelo de crecimiento de la economía española presenta también claras muestras de agotamiento (déficits comerciales y por cuenta corriente muy elevados, endeudamiento excesivo de las familias, inevitable corrección de los precios en el sector inmobiliario), que pueden verse agravadas en un contexto de contracción del crédito.**

Este Decálogo pretende contribuir con propuestas e ideas concretas al debate y proceso de transformación del modelo de crecimiento económico español, que debe permitir sacar provecho del progreso conseguido en los últimos veinte años y de la excelente situación macroeconómica actual para impulsar una mayor modernización e internacionalización de la economía. Las propuestas contenidas en el Decálogo parten de la premisa de que las administraciones públicas deben favorecer la creación de entornos atractivos y no impedir ni obstaculizar el funcionamiento del mercado.

⁶ Aunque se produzca una cierta desaceleración respecto a las magnitudes logradas el 2006 (crecimiento del 4%, creación de 687.000 empleos), los principales centros de estudios coinciden al señalar que en el 2007 y en el 2008 se mantendrá la expansión, por encima de la media de la UE y de las grandes potencias europeas.



RECOMENDACIONES:

- I. Fiscalidad: Reducir el Impuesto de Sociedades, introducir mayor seguridad jurídica-tributaria y mejorar y ampliar la red de convenios**
- II. Idiomas: Incentivar el aprendizaje del idioma inglés**
- III. Mercado laboral: Flexibilizar el mercado laboral**
- IV. Infraestructuras: Ampliar las infraestructuras de transporte y energía y conectarlas al resto de Europa**
- V. Educación: Mejorar el nivel educativo, especialmente el universitario**
- VI. Investigación: Incentivar la inversión privada en I+D+i**
- VII. Administraciones públicas: Desburocratizar la actividad económica, reducir el intervencionismo del Estado y mejorar y acortar los procedimientos administrativos y legales**
- VIII. Usos comerciales: Racionalizar los horarios y jornadas laborales, liberalizar los horarios comerciales, mejorar los hábitos de pago**
- IX. Imagen de país: Vender concertadamente el país en el exterior y ambicionar una mayor presencia en las instituciones políticas y económicas internacionales**
- X. Atracción de talento: Atraer talento mediante una decidida apuesta por una sociedad de oportunidades**



I. Fiscalidad: Reducir el Impuesto de Sociedades, introducir mayor seguridad jurídica-tributaria y mejorar y ampliar la red de convenios

La fiscalidad es uno de los factores determinantes en las decisiones de las empresas extranjeras sobre dónde localizar sus actividades. España ya no puede aspirar a atraer inversión extranjera mediante la oferta de una mano de obra de bajo coste, siendo la fiscalidad de las empresas una de las variables más relevantes sobre las que pueden influir las administraciones públicas para propiciar una mayor inversión extranjera en España.

Tradicionalmente España presentaba un sistema fiscal caracterizado por unos bajos niveles impositivos con relación a los de los países del norte de Europa. A raíz del proceso de convergencia de la economía española con las economías de la UE se ha superado con creces este rasgo distintivo del sistema fiscal español. **En una economía globalizada en la que la competencia por la atracción de inversión extranjera directa es feroz y en la que algunos países miembros de la UE (Irlanda, nuevos miembros de Europa del este) presentan tipos impositivos muy bajos, España desgraciadamente destaca por su elevada presión fiscal sobre las empresas.**

Durante los últimos años se ha registrado un sustancial descenso del tipo nominal del Impuesto de Sociedades alrededor del mundo. Muchos países han seguido el ejemplo del Reino Unido, que redujo su Impuesto de Sociedades del 52% al 37% entre 1982 y 1986. En la UE en su conjunto se ha producido una disminución considerable del Impuesto de Sociedades. En 1993 el promedio del tipo nominal del Impuesto de Sociedades de los 15 estados miembros era un 38%. Después de la incorporación de diez nuevos socios que mayoritariamente presentan una menor fiscalidad sobre las empresas, así como reducciones producidas en los otros estados, el promedio de la UE ha caído hasta situarse en un 25,8%. Entre los 27 estados miembros de la Unión Europea, España es el tercer país con un tipo nominal del Impuesto de Sociedades más elevado (32,5%, 30% en el 2008), únicamente superado por Alemania (38,3%), Italia (37,3%) y Malta (35%).⁷

⁷ En 1993 el tipo del Impuesto de Sociedades en España (35%) era inferior al de varios países de Europa occidental; concretamente superaban a España, Alemania (59,6%), Italia (52,2%), Irlanda (40%), Bélgica (40,1%), Portugal (39,6%), Luxemburgo (39,3%) Austria (39%), y se estaba igualados con los Países Bajos (35%) y Grecia (35%). Después de que la mayoría de los competidores de España haya efectuado recortes sustanciales de su Impuesto de Sociedades del anterior grupo de países, únicamente tres (Alemania, Italia y Malta), tienen un tipo nominal superior al español.



Pero más importante que el tipo nominal, **el tipo medio real (tras deducciones y desgravaciones de todo tipo) del Impuesto de Sociedades en el 2003 en los países de la futura UE-25 era del 19%, mientras que en España alcanzaba el 25,7%**. Únicamente la República Checa (32,6%) y Eslovaquia (29,2%) contaban con tipos implícitos medios del Impuesto de Sociedades superiores a los de España. Teniendo en cuenta la radical reforma fiscal introducida por Eslovaquia en los últimos años (con un tipo único del 19%, o flat tax, para todos los impuestos), España ha quedado relegada a las primeras plazas de la UE en cuanto a la presión fiscal sobre las empresas.⁸

En su Informe de Competitividad Global para el 2006, el Foro Económico Mundial sitúa a la economía española en la plaza 28 de un total de 125 países. Entre los factores negativos que cita el informe en relación con el clima para hacer negocios en España, el tercero más importante son los elevados niveles impositivos. Por consiguiente, **uno de los ingredientes de la reforma fiscal en España debe ser la reducción del Impuesto de Sociedades**. Esta reducción es urgente, especialmente teniendo en cuenta que la tendencia hacia su disminución en los países desarrollados se mantendrá. En Alemania, por ejemplo, entrará en vigor una sustancial reducción del tipo nominal del Impuesto de Sociedades en enero del 2008 (del 38,7% al 29%).

Más a largo plazo, **la Cámara aboga por la armonización del Impuesto de Sociedades en el seno de la Unión Europea, simplificando e igualando procedimientos fiscales y reduciendo la competencia fiscal entre los diferentes estados**.⁹

Debe destacarse que la reforma del Impuesto de Sociedades llevada a cabo en el 2006 es insuficiente. Comporta la reducción del tipo del Impuesto de Sociedades hasta un tipo nominal del 30% en el 2008, un nivel aún excesivamente alto que reduce las capacidades del país para competir, con otros países de la UE, en la captación de inversión extranjera.

Además, una nueva reforma debe incluir la **mejora del tratamiento fiscal de la inversión productiva a través de una nueva tabla de**

⁸ Datos de Eurostat citados en el Informe Mensual del Servicio de Estudios de La Caixa, marzo 2006.

⁹ En ese sentido el Plan anunciado por el Comisario Laszlo Kovacs, que pretende presentarse a mediados del 2008.



amortización y la libre amortización por dos años de determinados activos de especial impacto en la modernización de los procesos productivos. Asimismo, deben ampliarse las deducciones para formación profesional e I+D+i, y posiblemente extender el reconocimiento de PYMES a empresas que facturen algo más del actual máximo establecido.

España también debe mejorar y ampliar su red de tratados fiscales suscritos con otros estados. En la actualidad España dispone de convenios de doble imposición vigentes con 71 estados (otros 13 han sido firmados pero se encuentran en distintas fases de tramitación). Dichos convenios son fundamentales para fomentar la inversión extranjera porque ofrecen seguridad jurídica a las empresas y rebajan la carga fiscal. Sin embargo, algunos de **los convenios para evitar la doble imposición que España ha firmado con diversos estados han quedado obsoletos y deberían ser renegociados.** Dichos convenios en algunos casos fueron negociados con una excesiva avidez recaudatoria y en otros han quedado desfasados debido al desarrollo de las relaciones económicas de España con dichos países. Así sucede con el Convenio de Doble Imposición entre España y los EE.UU., firmado en 1990, que en distintos apartados debería actualizarse¹⁰. En otros casos, España no cuenta con convenios de doble imposición con países con los que por diversas razones deben afianzarse las relaciones comerciales y de inversión. Muy especialmente, en Latinoamérica, España no cuenta con un convenio de doble imposición con Uruguay, Paraguay, Panamá, Nicaragua, Guatemala, Honduras y la República Dominicana, y en el continente africano solamente tiene suscritos acuerdos con Argelia, Egipto, Marruecos, Namibia, Nigeria, Senegal, Sudáfrica y Túnez.¹¹

Es asimismo necesario dotar a las leyes fiscales y a su interpretación de una mayor seguridad jurídica. Un ejemplo importante al respecto lo constituye lo acontecido con las holdings españolas (ETVEs). En los últimos años la administración española ha promovido la utilización de las ETVEs como instrumento para aumentar la inversión extranjera en España. Sin embargo, en los últimos meses las autoridades tributarias han abierto diversos expedientes de fraude de ley a empresas multinacionales

¹⁰ Para más detalles al respecto ver el White Paper elaborado por la Cámara de Comercio Americana en España en enero del 2007: “Renegociación del convenio firmado entre España y EE.UU. para evitar la doble imposición y la prevención de evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio”

¹¹ Ministerio de Economía y Hacienda



alegando que su empleo de las ETVEs no se ajustaba a la normativa. La Administración Central (el Ministerio de Economía y Hacienda) debería emitir las correspondientes instrucciones aclarando y detallando qué estructuras fiscales con ETVEs son válidas, y cuáles no, de manera que se reduzca la inseguridad jurídica en éste ámbito, especialmente sensible para la credibilidad del país como destino de inversión.

Por último, **hay que ir hacia un modelo que reduzca al mínimo las subvenciones y las sustituya por incentivos fiscales.** En España la inversión extranjera se encuentra en muchas ocasiones compitiendo con empresas locales en actividades muy subvencionadas. La práctica demuestra que las subvenciones no convierten en más competitivo un sector o una actividad. En muchos casos ocurre todo lo contrario. Las ayudas públicas son una manera de convertir en rentable una inversión que no lo sería con su ausencia y es preciso que se empiece a valorar el coste/beneficio de su concesión, sabiendo los riesgos que se afrontan, entre ellos una eventual e irreversible pérdida de competitividad.

II. Idiomas: Incentivar el aprendizaje del idioma inglés

España arrastra un retraso histórico en cuanto al conocimiento de idiomas extranjeros por parte de su población. Dicha circunstancia cabe atribuirlo en parte al pasado imperial de España, a su aislamiento del resto de Europa durante la etapa franquista y, más generalmente, al hecho de que al ser el castellano un idioma universal hablado por aproximadamente 380 millones de personas la población española no se siente con la necesidad de aprender otros idiomas como sucede en el caso de países con idiomas minoritarios. En este sentido, con España convertida en la octava economía mundial y su población en aumento debido a la inmigración (en gran parte de habla castellana), el nuevo avance del castellano desincentiva que los ciudadanos españoles se esmeren en el aprendizaje de idiomas extranjeros. Se está reproduciendo en menor escala el fenómeno padecido por los anglosajones desde hace décadas. ¿Para qué deben esforzarse en aprender idiomas los ingleses y norteamericanos si por todo el mundo encuentran alguien que se comunique con ellos en inglés?

Aunque los turistas españoles también puedan viajar a muchos rincones del planeta y ser atendidos en castellano, nuestra economía se resiente de la falta de conocimientos de idiomas extranjeros que padecemos, especialmente del idioma inglés, el verdadero “esperanto” de nuestros días.



Las multinacionales que invierten en España buscan mano de obra cualificada que hable inglés. Su falta desincentiva enormemente a la IDE, en beneficio de otros destinos¹². Por otro lado, la falta de conocimientos de idiomas es un lastre para la internacionalización de las propias empresas españolas.

Según diversos estudios, los españoles se encuentran entre los últimos lugares de la UE en cuanto al conocimiento del idioma inglés. A modo de ejemplo, mientras que el 81% de los suecos, el 80% de los holandeses y el 76% de los daneses pueden mantener una conversación en inglés, solamente el 36% de los españoles es capaz de hacerlo. En España un 64% reconoce no dominar más que su idioma materno, una estadística que nos coloca igualados con Portugal y Hungría a la cola de la UE. Además, según el último barómetro publicado en febrero de 2007 por el CIS, únicamente el 35% de la población española tiene algún conocimiento del inglés. Y de dicho porcentaje solamente un 22,1% lo habla y lo escribe. El 65% de los españoles ni habla, ni escribe ni lee el inglés, y tampoco otros idiomas (francés el 77%, italiano el 91,4%, portugués el 93,3% y alemán el 94,7%). **Para un país como España, el segundo receptor de turistas del mundo, esta es una lacra incomprensible.**

Las medidas más eficaces para cambiar este estado de cosas pasan por una intervención decidida de los poderes públicos en el sector educativo. **Deben concretarse las propuestas de incremento de horas lectivas en inglés y otros idiomas extranjeros en los institutos, así como multiplicarse la oferta de licenciaturas y postgrados impartidos en inglés y otros idiomas universales.**

En el ámbito de los medios de comunicación deben llevarse a cabo iniciativas para **generar más contenidos y programación en inglés, e incluso para lanzar canales de la televisión y radio públicas cuyos contenidos sean mayoritariamente en inglés.**

La eliminación del doblaje de las películas extranjeras es un objetivo de especial relevancia. La práctica del doblaje se inició en los años treinta del siglo pasado en Francia, Alemania, Italia y España en un contexto histórico marcado por el proteccionismo cultural y el deseo de aislarse de la

¹² Barómetro de las empresas de EE.UU. en España 2007, elaborado por la Cámara de Comercio Americana y ESADE con el patrocinio de UPS.



excesiva influencia extranjera. Después de la Segunda Guerra Mundial tanto las democráticas Francia, Alemania e Italia como España bajo la dictadura franquista mantuvieron el doblaje y cualquier intento de suprimirlo ha chocado con los muy minoritarios intereses de los profesionales que efectúan esta tarea.

La sociedad española debería fijarse objetivos ambiciosos pero realizables como el de conseguir que la generación de niños que ahora empieza su escolarización acabe su educación obligatoria (secundaria) con un buen conocimiento de dos idiomas extranjeros. La experiencia en diversos países europeos demuestra que dicha meta se puede alcanzar.

Además de los medios presupuestarios necesarios, la mejora del nivel de conocimiento de idiomas extranjeros en España exigirá fuertes dosis de flexibilidad e imaginación. Quizás deberán tomarse medidas impopulares como la sustitución de algunos profesores de idiomas nacionales por extranjeros que aporten un mayor nivel. Una prueba más rigurosa que la actual selectividad en lo referente a conocimiento de idiomas extranjeros debería ser considerada.

El Gobierno ha adelantado algunos proyectos como **la adjudicación de becas para el estudio de inglés** que van en la buena dirección. En este sentido, en los presupuestos generales del Estado para el 2007 se destinan 90 millones de euros para financiar el aprendizaje del inglés en la enseñanza pública. Sin embargo, si España quiere abandonar el furgón de cola en lo relativo a conocimiento de idiomas extranjeros no puede contentarse con el limitado progreso que están realizando las nuevas generaciones. **El Gobierno debería impulsar una campaña con la participación activa de todos los colectivos implicados (asociaciones de profesores, sector educativo, empresa privada, medios de comunicación) para diseñar e implementar un plan nacional con medidas concretas como las expuestas.**

III. Mercado laboral: Flexibilizar el mercado laboral

El diagnóstico acerca de los riesgos que afectan al mercado de trabajo español es compartido por analistas y agentes económicos. A pesar de la liberalización del mercado de trabajo emprendida tanto bajo gobiernos socialistas como populares desde los años ochenta y de la notable disminución de la tasa de desempleo registrada en nuestro país (del 23% en



1994 al 8% en la actualidad), **el mercado de trabajo español dista de funcionar de manera óptima y, sobre todo, no está preparado para asumir un cambio brusco de ciclo económico.** La tasa de desempleo es aún elevada, especialmente en algunos colectivos. La tasa de participación laboral (58%) ha aumentado sensiblemente durante los últimos años pero aún se sitúa considerablemente por debajo de la de los países avanzados de la UE. Diversos estudios ponen de manifiesto el pobre funcionamiento del mercado de trabajo en España. En un análisis realizado por la Fundación Bertelsmann sobre el desarrollo de los mercados de trabajo, **España quedó en el lugar 17 de un total de 21 países industrializados, fundamentalmente por las altas tasas de temporalidad, la rigidez del mercado laboral, el alto coste del despido y la poca movilidad geográfica.**

El alto grado de temporalidad de muchos contratos se combina perniciosamente con la excesiva rigidez de los contratos indefinidos para conformar un mercado de trabajo dual. Mientras muchos trabajadores (especialmente jóvenes) son víctimas de una temporalidad excesiva (encadenando los empresarios un contrato temporal detrás de otro) que les impide asentarse en el mercado laboral y retrasa la formación de familias y el acceso a la vivienda, las empresas incurren en costes excesivos si quieren despedir a trabajadores con contratos indefinidos. Se perpetúa así un modelo de mercado de trabajo dual en el cual las penalidades sufridas por los jóvenes con la temporalidad de sus contratos les empujan a aspirar a un contrato laboral indefinido con una seguridad casi funcionarial y que difícilmente abandonan. **Este esquema, aunque lógicamente limitado a los sectores de menor calificación, desincentiva la toma de riesgos, la formación continua y el hallazgo del trabajo que más se ajusta a las particularidades de cada persona mediante un proceso de experimentación.**

La reforma del mercado de trabajo, que entró en vigor el 1 de julio del 2006, persigue precisamente la reducción de la temporalidad a cambio de facilitar y abaratar el despido y en su primer año de aplicación está logrando algunos de sus objetivos. Entre julio del 2006 y marzo del 2007 se transformaron 882.000 contratos temporales en indefinidos, y adicionalmente se crearon 764.000 contratos indefinidos iniciales¹³. En el segundo semestre del 2006, se convirtieron en indefinidos 670.238 contratos. Además de las conversiones, la reforma también está logrando que

¹³ Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales



aumente la contratación indefinida inicial. Así, desde julio del 2006 los incrementos interanuales en la creación de contratos indefinidos iniciales no han caído por debajo del 13,4% y se sitúan por encima del 30% desde octubre del 2006. Y en los primeros ocho meses del 2007 se han firmado 1.470.485 contratos indefinidos, un aumento de 200.631 (15,8%) sobre el mismo período del año anterior. La creación de contratos temporales, en cambio, ha descendido desde julio del 2006 en tres ocasiones –en términos interanuales- y su mayor subida mensual no ha sobrepasado el 6,5%. Como consecuencia del fuerte ritmo de conversión de temporales en indefinidos y de creación de indefinidos iniciales la tasa de temporalidad ha registrado una caída sustancial, desde el 34,8 % en el cuarto trimestre del 2005 al 31,9 % a finales del 2006.

A pesar de estos datos alentadores arrojados por la reforma laboral, la tasa de temporalidad se mantiene muy elevada si la comparamos con la de los países europeos más avanzados, y la protección al trabajador con contrato indefinido sigue siendo excesiva. **Preparar el mercado laboral español para un momento de cambio de ciclo pasa por rebajar sustancialmente el coste del despido de los trabajadores indefinidos, otorgando una mayor protección a los temporales.**

Por otra parte, **se deben diseñar nuevas modalidades de contratación que se adapten a la compleja y dinámica situación económica.** Modalidades de contratación que aumenten la flexibilidad de los empresarios en función de la coyuntura económica, sin mermar la protección social y derechos de los asalariados.

Dos de los objetivos primordiales que debe perseguir cualquier reforma del mercado de trabajo deben ser **el incremento de la tasa de participación laboral y el aumento de la movilidad geográfica.** Aunque en las últimas décadas España ha registrado un significativo progreso con relación a la tasa de participación laboral, ésta aún es sustancialmente inferior a la de los países más competitivos de la UE., especialmente para determinados colectivos. **Por otro lado, en España todavía conviven zonas de pleno empleo con otras que presentan graves problemas de desempleo. La recolocación geográfica de la mano de obra es un elemento imprescindible para atenuar los procesos de deslocalización que España ya sufre y continuará padeciendo en los próximos años.** El incremento de la movilidad geográfica, fenómeno común en otros países, debe ser fomentada en España por los poderes públicos (mediante el INEM) y con medidas como el aumento de la oferta de viviendas de protección



oficial y posibles deducciones/incentivos fiscales para trabajadores de rentas bajas (y las empresas que los contratan) que se trasladen lejos de su población de residencia para aceptar un empleo.

Por otra parte, la contención salarial de los últimos años ha sido posible gracias al papel destacado y muy positivo desempeñado por los sindicatos españoles. Sin embargo, debido al estancamiento de la productividad en España y a su evolución negativa respecto a la de otros competidores, **deberían buscarse fórmulas para vincular los aumentos salariales a los incrementos de la productividad.** En el 2003 de los 8,5 millones de trabajadores cuyas condiciones laborales estaban regidas por convenios colectivos, únicamente 1,5 millones tenían salarios con incentivos a la productividad. En cambio en un 40 % de los convenios de empresa se incluyen complementos salariales vinculados a la consecución de objetivos o a la productividad. Deben aplicarse medidas para promover que más convenios colectivos incluyan cláusulas que vinculen parcialmente los salarios a la productividad.

El absentismo laboral es un ámbito en el que también hay margen para mejorar, Aunque superan a España en índice de absentismo laboral tanto Francia (4,5%) como Alemania (4,4%), el absentismo laboral que registra España (4,1%) se sitúa por encima de la media europea.

En su Informe de Competitividad Global correspondiente al año 2006, el Foro Económico Mundial sitúa a España en el lugar 28 (de 125 países) y destaca la **regulación laboral demasiado restrictiva como el factor más problemático a la hora de hacer negocios en España**¹⁴.

IV. Infraestructuras: Ampliar las infraestructuras de transporte y energía y conectarlas al resto de Europa

La IDE precisa que las infraestructuras de transporte españolas, tanto de personas como de mercancías, estén bien conectadas con las redes europeas. Históricamente ha sucedido todo lo contrario: España ha construido sus infraestructuras de espaldas al resto de Europa. Durante el siglo XIX (cuando se trazaron las líneas de ferrocarril en España con un ancho de vía distinto al europeo para impedir posibles invasiones mediante los trenes) o durante la dictadura franquista, esta autarquía en

¹⁴ Datos del Informe de Competitividad Global 2006 del Foro Económico Mundial.



infraestructuras contribuyó considerablemente al retraso económico español. Desde la incorporación de España a la CE en 1986 el grado de interconexión de las infraestructuras españolas de transporte con las europeas, aunque muy superior a épocas anteriores, sigue siendo insuficiente. Dicha circunstancia cabe atribuirle tanto a errores propios como a una falta de cooperación por parte de Francia. Entre los primeros cabe destacar la decisión de empezar el trazado del tren de alta velocidad AVE a finales de los ochenta entre Madrid y Sevilla y en el ámbito de la deficiente cooperación sobresale el poco interés -hasta la fecha- de las autoridades francesas en potenciar la interconexión por carretera y ferrocarril con España. Francia cuenta con una envidiable y tupida red de líneas de ferrocarril de alta velocidad, pero su gobierno no ha priorizado la prolongación de la vía desde Perpiñán hasta la frontera española para que enlace con el AVE Madrid-Lérida-Barcelona. De forma parecida, el eje vial Barcelona-París con una autopista por el centro de Francia (como alternativa a la sobrecargada autopista del valle del Ródano) está proyectado desde hace muchos años y en este caso sí completado en el lado español, pero pendiente aún de la finalización de diversos tramos en la parte francesa.

Más allá de influir en las autoridades francesas (buscando también la complicidad de las regiones meridionales francesas), las administraciones españolas deben esforzarse en integrar los proyectos de desarrollo de infraestructuras de transporte españoles en los planes de la UE. Dicha tarea es difícil debido a la situación geográfica periférica de España en Europa. Pero teniendo en cuenta las fuertes inversiones necesarias para construir infraestructuras de transporte, no se puede esperar que la financiación corra exclusivamente a cargo de los Presupuestos Generales del Estado. Además, a raíz de la quinta ampliación de la UE, España dejará de recibir gradualmente financiación para la construcción de infraestructuras de transporte (y también energéticas) procedente de los fondos estructurales. Se deberá compensar esta pérdida mediante el **fomento de la participación del sector privado en la financiación de infraestructuras a través de las PPP (Public-Private Partnerships) y la mayor inclusión de España en las redes europeas prioritarias elaboradas en la cumbre de Essen, las Transeuropean Infrastructure Networks (TEN).**

Parte de la filosofía de las TEN y de la política de transportes europea **consiste en aprovechar y potenciar los recorridos intermodales.** Se trata, por ejemplo, de utilizar la vía marítima para transportar bienes desde Génova a Valencia para después llevarlos por carretera hasta Zaragoza. Combinar el ferrocarril con la carretera, y ambas con la vía marítima, aumenta la



eficiencia y la rapidez del transporte al descongestionar las carreteras, reduce el coste del transporte y asimismo mengua el impacto medioambiental (al disminuir el peso del transporte por carretera a favor del ferrocarril). El desarrollo de contenedores multi-uso fácilmente transportables tanto por ferrocarril como por carretera constituye un elemento importante de dicha estrategia. En líneas generales, España no cuenta con una buena infraestructura de transporte de mercancías intermodal. **La conexión para el transporte intermodal de puertos, redes ferroviarias y carreteras que permita transportar a Europa, más rápida y eficientemente, mercancías elaboradas en España, tiene que ser necesariamente una de las prioridades para los próximos años.**

Por lo que respecta al transporte aéreo, los principales aeropuertos españoles han crecido espectacularmente en los últimos años. El número de pasajeros se ha disparado y las inversiones destinadas a la expansión de sus instalaciones (nuevas terminales, pistas adicionales) están siendo cuantiosas. A modo de ejemplo, el aeropuerto de Barcelona ha pasado de 20 millones de pasajeros en el año 2000 a 30 millones en el 2006. Y registró una subida del 10,5 % en su número de pasajeros en el 2006, la mayor experimentada entre los 36 principales aeropuertos del mundo. Barajas y El Prat se sitúan en el 5 y 9 lugar, respectivamente, del ranking europeo en número de pasajeros transportados. Sin embargo, **dicho desarrollo no ha venido acompañado (con la excepción parcial de Barajas) del correspondiente aumento en las conexiones que ofrecen dichos aeropuertos con las principales ciudades del mundo.** Aunque se han multiplicado los vuelos entre las ciudades españolas y diversos destinos europeos como consecuencia de la liberalización del transporte aéreo efectuada por la Unión Europea en los años noventa y la aparición de las aerolíneas de bajo coste, en muchos casos dichos vuelos conectan con ciudades europeas secundarias o con aeropuertos muy distantes de las principales ciudades. El déficit de vuelos intercontinentales es especialmente relevante y perjudicial para el desarrollo de negocios. **Las conexiones entre España y los EE.UU. son especialmente insuficientes e incluso han disminuido respecto a los años noventa. Asimismo, las conexiones con el continente africano son escasas y deben potenciarse. Por último, el transporte aéreo de mercancías continúa siendo una de las asignaturas pendientes de la mayor parte de los aeropuertos españoles.**

Una de las formulas para conseguir todo esto es que **AENA se someta a un proceso de descentralización para permitir que los aeropuertos de las distintas regiones españolas compitan entre sí y, en su caso, se**



especialicen, lo que ocurre con los aeropuertos de la mayor parte de los países industrializados.

Por lo que respecta a las infraestructuras energéticas, **la IDE toma muy en consideración la dependencia energética de Europa, y muy particularmente, dentro de ella, de España.** En la actualidad la Unión Europea importa del exterior el 50% de la energía que consume. Dicha tasa de dependencia se incrementará hasta el 70% en el 2030 según las proyecciones actuales debido al continuo aumento de la demanda, al agotamiento de los hidrocarburos del Mar del Norte y al cierre previsto de varias centrales nucleares en distintos estados miembros. Hoy en día la UE importa un 25% de su gas natural de Rusia, que en los últimos años no ha dudado en utilizar cortes de suministro de petróleo y gas natural como instrumento político. Aunque la dependencia de España respecto a Rusia es menor gracias a las importaciones de Argelia (otro suministrador y socio energético cuya fiabilidad no es óptima), España debe profundizar más en las iniciativas desplegadas por la UE para reducir su dependencia energética del exterior, tales como el fomento de las fuentes de energía renovables, la promoción de nuevas tecnologías energéticas, la mejora de la eficiencia energética y la estrategia de diversificación de países suministradores de hidrocarburos. Debe asimismo **aumentar el grado de interconexión de las redes energéticas nacionales, profundizando en la integración del mercado energético peninsular con Portugal y, sobre todo, incrementar la interconexión con Francia.**

V. Educación: Mejorar el nivel educativo, especialmente el universitario

Para atraer inversión extranjera la mano de obra española debe destacar por su alta calificación, capacidad de aprendizaje de nuevas técnicas, profesionalidad, fiabilidad, posesión de conocimientos técnicos y dominio de idiomas extranjeros. Dichos atributos solamente pueden conseguirse mediante una fuerte apuesta por la educación y la formación.

Las sucesivas reformas del sistema educativo español (tanto el secundario como el universitario) han sentado las bases para que España pueda competir en una economía globalizada basada en el conocimiento y las ideas. Pero aún está muy rezagada respecto a los países punteros en el ámbito educativo. **Las tasas de fracaso escolar españolas son muy elevadas en comparación con las de otros socios europeos.** En el 2006, el



29,9% de los jóvenes españoles abandonaron prematuramente sus estudios, un porcentaje únicamente superado por Malta (41,6%) y Portugal (40%) y muy superior al de la media de la UE-25 (15,1%)¹⁵.

Los últimos estudios muestran que **ninguna universidad española se sitúa ni entre las 50 mejores de Europa ni entre las 200 mejores del mundo, y que en el ranking de las 500 mejores universidades del mundo únicamente hallamos 9 universidades españolas.**¹⁶

Por otra parte, la **formación profesional** ha necesitado muchos años y sucesivas reformas para dejar de ser el pariente pobre donde acababan los estudiantes incapaces de alcanzar la universidad. España debe aspirar a un modelo de formación profesional como el alemán, donde las administraciones públicas acuerdan con las empresas la cantidad y cofinancian prácticas para estudiantes de oficios o carreras técnicas no universitarias. **En España debería diseñarse un sistema similar mediante el cual las administraciones públicas incentiven fiscalmente o financien las prácticas obligatorias en empresas para alumnos de formación profesional. Es imperativo descongestionar las universidades y dotar al país de personal técnico cualificado mediante incentivos a la formación técnica profesional.**

España cuenta con una alta proporción de personas con estudios superiores o universitarios. La tasa española del 28,2% de la población con educación terciaria supera a la de Francia (24,9%), Alemania (24,6%) y el promedio de la UE (24%). Estados Unidos, por su parte, cuenta con un 38% de la población con educación terciaria, pero deja la especialización universitaria para los estudios de postgrado. España presenta, al mismo tiempo, uno de los índices más elevados de Europa de personas que sólo tienen estudios primarios, sólo superada en este sentido por Portugal y Grecia. En definitiva, **en España se combina un índice elevado de graduados universitarios con un índice alto de estudiantes de nivel educativo muy bajo, junto a un índice muy bajo en graduados en formación profesional. Esta situación es fruto de la democratización en el acceso a la universidad a partir de los setenta y del desprestigio de la formación profesional. El efecto combinado de estas circunstancias es una situación con pocos trabajadores cualificados medios y un exceso de**

¹⁵Eurostat, 2006

¹⁶ La universidad en la encrucijada: Europa y Estados Unidos. Academia Europea de Ciencias y Artes de España y Banco Santander. 2007



trabajadores titulados superiores que no pueden ejercer la profesión que han estudiado y ocupan otros puestos de trabajo.

Un elemento imprescindible en la mejora del sistema educativo es la **introducción de una cierta dosis de competencia entre los centros de enseñanza, tanto en la secundaria como en el mundo universitario**. Muchos países han adoptado estrategias de potenciación de la competencia con buenos resultados. **Debe permitirse a los padres y a los alumnos universitarios la mayor libertad posible en la elección de centros públicos.**

Las administraciones también deben ser más creativas en el **diseño de un amplio abanico de becas a los alumnos más dotados que se ajusten a distintas situaciones, y que vinculen a los alumnos que las reciben al progreso del país**, por ejemplo permitiendo a los estudiantes devolverlas mediante prestaciones de servicios, incorporación a las fuerzas armadas o cuerpos de rescate y protección civil.

La mejora del sistema educativo también pasa por una **revalorización de la figura del profesorado**. La poca remuneración de los profesores, combinada con las exigencias de una sociedad que espera que los centros educativos además de enseñar cumplan el papel que antes desempeñaban los padres, conduce a un malestar crónico entre el profesorado y disminuye la calidad de la enseñanza.

Además de introducir mayor competencia, aumentar la cantidad y calidad de las becas y revalorizar la figura del profesor, **el sistema educativo debe ser capaz de crear sinergias con el sector privado. Los parques tecnológicos y otros métodos de cooperación entre la universidad y las empresas privadas deben ser potenciados¹⁷.**

Existen distintas alternativas a la hora de efectuar una apuesta por la mejora del sistema educativo. Algunos países optan por enfatizar la mejora del sistema primario de educación, mientras que otros prefieren concentrarse en subir el nivel de su educación universitaria. Lógicamente ambos aspectos son importantes. **Pero en un mundo con limitaciones presupuestarias parece más lógico concentrar el incremento de recursos en el sistema universitario.** De otra manera se corre el riesgo de que alumnos bien formados en los niveles inferiores educativos acudan a universidades de otro

¹⁷ La propuesta de reforma de la LOU española acierta en introducir mecanismos para facilitar la cooperación entre las universidades y las empresas privadas.



país, provocando un efecto de fuga de cerebros. Se trata de que las universidades españolas capten a los mejores alumnos de este país y de otros países, evitando así la fuga a otros países. La fuga de cerebros descapitaliza a las sociedades en desarrollo.¹⁸

Aunque la implementación de los elementos mencionados es una condición necesaria, un mayor nivel de competencia, libertad y cooperación no resolverá por sí solo los déficits del sistema educativo; dichos elementos deben combinarse con una mayor dotación presupuestaria para este sistema. **Toda la creatividad, competencia y flexibilidad serán insuficientes para situar el sistema educativo entre los mejores si no se destinan los fondos necesarios para ello.** Hay que felicitarse por la sólida apuesta por la educación que han efectuado los sucesivos gobiernos en los Presupuestos Generales del Estado. Pero nuestro país aún invierte poco en educación en comparación con muchos de sus principales socios económicos. En educación primaria, España gasta un 20% por estudiante como porcentaje de la renta per cápita, tasa superada por Italia (27%), Dinamarca (26%), Portugal (26%), Suecia (25%), Austria (23%), EE.UU. (22%) y Hungría (21%). En el ámbito de la educación secundaria, España destina un 26% de la renta per cápita por estudiante, detrás de Portugal (37%), Francia (31%), Austria (30%), Bélgica (29%), Italia (29%), Dinamarca (27%) e igualada con Alemania (26%) y Finlandia (26%). En cuanto a la educación universitaria, el gasto por estudiante en España (26% de la renta per cápita) es inferior al de EE.UU. (51%), Hungría (45%), Dinamarca (39%), Eslovaquia (35%), R. Unido (31%), República Checa (30%), Bélgica (29%), Suecia (28%), Francia (27%) y Holanda (27%).

Por último, **las universidades españolas tienen que ser centros de meritocracia interna. La retribución e incluso permanencia de los catedráticos y profesores de los centros docentes tienen que estar permanentemente vinculada a su nivel de excelencia (artículos publicados, investigaciones realizadas, valoración del alumnado) y no a los años de docencia, a la valoración - muchas veces arbitraria y política - de los departamentos o a la puntuación obtenida en unas oposiciones. La retribución del profesorado universitario tiene que alejarse de los corsés impuestos por las escalas del funcionariado público.**

¹⁸Más de 80.000 investigadores europeos trabajan en universidades estadounidenses, circunstancia que explica parcialmente por qué de las 20 principales universidades del mundo, 18 son estadounidenses.



VI. Investigación: Incentivar la inversión privada en I+D+i

España se encuentra entre los últimos lugares de la Unión Europea con relación al gasto que destina al I+D+i. Invirtió aproximadamente el 1,13% de su PIB en I+D en 2006, mientras que la media de la UE se sitúa en el 2% y los EE.UU. y Japón se aproximan y superan, respectivamente, el 3%. La UE se fijó en la cumbre de Lisboa del 2000 el objetivo de gastar el 3% de su PIB en I+D+i en el 2010. A pesar de los numerosos llamamientos y compromisos formales adoptados desde esa fecha, el incremento de la inversión en I+D+i en Europa es muy pequeño y si se mantiene la tendencia actual solamente llegará al 2,2% en el 2010.

Uno de los retrasos tradicionales de Europa (y lógicamente también de España) respecto a los Estados Unidos es su dificultad en convertir su investigación (invenciones) en aplicaciones tecnológicas (nuevos productos y servicios). Europa teóricamente no tiene un potencial científico inferior al de EE.UU., pero sí anda claramente a la zaga de los EE.UU. en cuanto a la aplicación de la ciencia. Una de las causas de la hegemonía estadounidense es su gran capacidad para crear sinergias entre el mundo académico y el de la empresa. Y, como se señalaba anteriormente, el gasto en investigación en Europa y particularmente en España es insuficiente para retener a los mejores cerebros científicos.

Además de una verdadera apuesta política por un incremento de la I+D+i, existen caminos para conseguir que la I+D+i que se lleva a cabo resulte más eficiente. En primer lugar, como decíamos, **debe aumentar la cooperación entre centros académicos, el sector público y la empresa privada para generar sinergias y evitar duplicaciones en la I+D.** Los parques tecnológicos a imagen de Silicon Valley aún son pocos y poco relevantes en nuestro país.

En segundo lugar, especialmente en ámbitos que requieren fuertes inversiones iniciales (aeronáutica, biotecnología, farmacia) o en los cuales la elaboración de productos solamente es posible desarrollando economías de escala, **España debe continuar buscando la colaboración con sus socios europeos, dentro de los programas marco de investigación de la UE, al igual que con los EE.UU.** En este sentido, son imprescindibles iniciativas como Euroingenio, aprobada por la Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología en julio del 2006, y que constituye el plan de activación a través del cual se vehicula la participación española en el VII programa marco de



I+D de la UE. En tercer lugar, **debe lograrse una mejora en la divulgación de los resultados de la investigación.**

Aunque se ha producido un importante incremento del gasto en I+D, un repaso rápido a los logros de la ciencia y tecnología españolas en el ámbito internacional pone rápidamente en evidencia que **el esfuerzo presupuestario debe incrementarse con mayor celeridad.** España es una potencia económica por el volumen de su PIB, pero su retraso científico, tecnológico y en innovación es innegable. Las patentes internacionales que registró España en el 2006 (980) sólo equivalen al 5,7% de las generadas en Alemania (16.929) y a menos del 2% de las registradas en los EE.UU. (49.555), de manera que España ocupa el lugar 17 en el ranking de solicitudes internacionales de patentes.¹⁹ Asimismo, España ocupa el lugar número 20 en cuanto al número de citas que reciben en las revistas internacionales los trabajos publicados por científicos españoles. Mientras que en EE.UU., Alemania y Finlandia el 70% de las inversiones en I+D las realiza el sector privado, en España la cifra equivalente es del 50%.

En un ranking elaborado por la Comisión Europea sobre las empresas privadas que más invirtieron en I+D el 2006, España ocupa únicamente el undécimo lugar entre los miembros de la UE. De las 1.000 empresas privadas europeas que más dinero destinaron a la I+D en el 2005, únicamente 22 fueron españolas. El Reino Unido encabeza el ranking con 327 empresas, seguida de Alemania con 167, Francia con 112, Suecia con 81 y Finlandia con 70. **Únicamente dos empresas españolas aparecen entre las 100 primeras que más invierten en I+D en Europa.**²⁰

Asimismo es interesante poner de relieve que **el 94% del capital riesgo que se invierte en España es para la expansión de negocios ya existentes y no para la creación de nuevas empresas.** Aunque lógicamente la expansión de negocio de una empresa ya existente puede comportar inversión en I+D, cuando se establece una nueva empresa es lógico que la inversión tenga un mayor grado de innovación al construirse instalaciones y maquinaria con la última tecnología. **Debe potenciarse la existencia de capital riesgo destinado a nuevas empresas con un gran componente de I+D+i.** Ese capital riesgo puede ser de titularidad pública, aunque gestionarse privadamente (incluyendo la obligación de desinversión al cabo de unos años), dirigiéndose a incentivar una determinada área, de especial sensibilidad para la economía del país (por ejemplo, las energías renovables,

¹⁹ Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

²⁰ Comisión Europea



la nanotecnología, la biotecnología, etc.) y fomentando la existencia de viveros de empresas, cercanos a los grandes centros de desarrollo científico del país.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto, el Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011, aprobado en julio del 2007, es un gran avance pues supone el compromiso de que la inversión española en este ámbito alcance el 2,18% del PIB.

Por otra parte, **el sector privado debe involucrarse en mucha mayor medida, para lo cual deben aprobarse incentivos fiscales y fomentar mecanismos de cooperación de las empresas con las universidades, los centros tecnológicos y los organismos públicos.**

Asimismo, la protección de la que goza la propiedad intelectual e industrial en España es inferior a la que encontramos en otros países de la OCDE, muy especialmente en sectores como el farmacéutico o el del software. Ello desincentiva enormemente la inversión en centros de I+D por parte de compañías extranjeras. España debe tomar medidas cuanto antes para **equiparar sus niveles de protección de la propiedad intelectual e industrial a los de sus socios más desarrollados y asimismo combatir de manera más enérgica las prácticas de piratería.**

Un estudio elaborado por el Instituto de Investigación Económica sobre Innovación y Tecnología de Maastricht y el Centro de Investigación Conjunta de la Comisión Europea en el 2006 revela que de los 34 países examinados (los 27 miembros de la UE más Suiza, EE.UU., Japón, Noruega, Islandia, Croacia y Turquía), España ocupa únicamente el lugar 21 en un ranking de rendimiento en innovación. Dicho barómetro, que agrupa distintos indicadores relativos a la innovación, otorga a España un resultado de 0,3, mientras que el promedio de la UE-25 es de 0,45, el de EE.UU. de 0,5 y el del país mejor situado, Suecia, supera el 0,7. De hecho, el informe señala que en materia de innovación España acompaña a Italia, Chipre, Estonia, Malta, Hungría y Eslovaquia en el grupo de países descolgados del resto de Europa en esta materia.



VII. Administraciones públicas: Desburocratizar la actividad económica, reducir el intervencionismo del Estado y mejorar y acortar los procedimientos administrativos y legales

Determinados países tienen más espíritu emprendedor que otros. Esta circunstancia responde a las distintas evoluciones históricas, sistemas políticos, modelos socioeconómicos, tradiciones de todo tipo e incluso a factores climáticos. Pero en ningún caso una determinada nación es intrínsecamente superior a otras en cuanto a su capacidad emprendedora. El papel desempeñado por las administraciones es también fundamental a la hora de configurar la capacidad y espíritu emprendedor de una determinada sociedad.

En este sentido, en España hay muchas muestras del buen estado de salud del espíritu emprendedor en la sociedad. Los indicadores y las encuestas revelan que los españoles actualmente tienen confianza en el futuro, son optimistas, dinámicos, flexibles, creativos y trabajan un número de horas anuales comparativamente altas. Estos ingredientes son condiciones necesarias para que surja un espíritu emprendedor. Sin embargo, hay otros factores que pueden obstaculizar el desarrollo de dicho espíritu. Sin duda la excesiva burocratización de la Administración es uno de los mayores impedimentos para que el espíritu emprendedor de los españoles se canalice hacia la creación de nuevas empresas. **La triplicación de administraciones públicas (estatal, autónoma y local) ha hecho que ésta esté presente en todas y cada una de las actividades humanas hasta límites que muchas veces exceden lo razonable. Las empresas extranjeras encuentran que en nuestro país la actividad empresarial está demasiado regulada e intervenida por las administraciones públicas de todo signo.**

Cómo otros países europeos, España padeció durante siglos los efectos nocivos del intervencionismo del estado en la economía. La impresionante modernización e internacionalización alcanzadas por la economía española durante el último cuarto de siglo, alentadas por el ingreso del país en la UE, han permitido romper con esta rémora de intervencionismo y han impulsado la competencia y el libre juego de los actores privados en la mayoría de sectores de la economía. Sin embargo, en algunos sectores considerados estratégicos (producción y suministro de energía, telecomunicaciones, transporte aéreo y ferroviario) España, como muchos de sus socios en la UE, mantuvo un régimen de monopolio u oligopolio, subvencionando a empresas de titularidad estatal que se convirtieron en compañías de bandera. En el contexto del Acta Única



Europea (AUE) aprobada en 1986, los estados miembros de la UE se comprometieron a liberalizar dichos sectores y abrirlos a la competencia mediante unos procesos graduales regulados en el AUE.

El proceso de liberalización de los sectores antiguamente intervenidos es intrínsecamente complejo y ha sufrido altibajos en todos los países de la UE. Sin embargo, en la mayoría de estados miembros se ha saldado con un gran éxito en sectores como el transporte de bienes y personas por carretera y los servicios financieros. En estos sectores ha aumentado espectacularmente la competencia y los consumidores se benefician de una más amplia gama de productos y servicios a mejores precios.

Desafortunadamente, en otros sectores (especialmente producción y distribución de electricidad e hidrocarburos, agua, transporte ferroviario, servicios postales) las reticencias de los estados miembros a perder sus campeones nacionales y la inherente dificultad de liberalizar y mantener la garantía de servicio público han impedido el incremento de la competencia.

Este complicado proceso y entramado que ha impulsado la UE para potenciar el mercado único, ofrecer más competencia a los consumidores y favorecer la creación de grandes grupos empresariales europeos en sectores estratégicos debe ser respetado escrupulosamente por los estados miembros.

España cuenta con numerosas empresas que debido a sus buenos resultados y tamaño son susceptibles de participar en fusiones y adquisiciones a nivel europeo e internacional. Las más importantes ya participan de manera destacada en la adquisición de empresas y activos en el extranjero. Este año el valor de las fusiones y adquisiciones efectuadas o anunciadas globalmente ya sobrepasa los dos billones de dólares. Si se mantiene la tendencia el resto del año 2007, se superará en un 60% el record alcanzado en 2006. Para continuar beneficiándose de esta actividad, **los inversores extranjeros que estudian adquirir empresas españolas deben tener la absoluta certeza de que únicamente las fuerzas del mercado y el marco jurídico vigente determinarán el resultado de sus operaciones y ofertas. En este sentido, es imprescindible que los organismos reguladores españoles (CNE, CNMV, CMT) no solamente sean independientes sino que los inversores extranjeros así lo perciban. Para disipar cualquier duda en este sentido sería conveniente que los presidentes y miembros de dichos organismos reguladores fueran elegidos por el poder legislativo con una mayoría muy amplia.**



Dentro de la excesiva burocratización de la economía, debe mencionarse que **España es el segundo país industrializado dónde más tiempo se tarda en crear una empresa.** En nuestro país los trámites burocráticos para crear una empresa requieren de promedio 47 días. Además dichos trámites comportan la necesidad de personarse en hasta diez distintas oficinas o departamentos. Portugal, con 54 días de promedio, es el único país industrializado dónde los trámites para la creación de una empresa se prolongan durante más tiempo que en España. Consiguientemente, **la creación de una “ventanilla única” que simplifique sustancialmente los trámites relacionados con la creación de una empresa debe ser una prioridad en la actuación del Gobierno.**

La excesiva burocracia es el segundo factor negativo citado por el Foro Económico Mundial en su evaluación de España (que ocupa la plaza 28 de 125 países) realizada en el 2006 para el Informe de Competitividad Global

Uno de los elementos que puede favorecer la eliminación de la burocracia es la aplicación de **mayor flexibilidad y racionalidad en el trabajo de los funcionarios públicos.** Desafortunadamente la Ley del Estatuto Básico del Empleado Público, que entró en vigor en abril del 2007, se ha quedado muy corta a la hora de introducir mayor competencia y eficiencia en el colectivo de los funcionarios públicos. Con la nueva Ley los funcionarios serán sometidos a evaluaciones periódicas, y en caso de suspenderlas de manera reiterada, serán reasignados a un nuevo puesto de trabajo y perderán sus pluses. Estas medidas son claramente insuficientes. **Un funcionario público cuyo rendimiento se considere inadecuado de manera repetida debería poder ser despedido, posibilidad no contemplada en la actual ley.** La condición de funcionario no debería comportar la garantía de un trabajo seguro de por vida.

VIII. Usos comerciales: Racionalizar los horarios y jornadas laborales, liberalizar los horarios comerciales, mejorar los hábitos de pago

Diversos estudios han puesto de manifiesto que en España se trabaja más horas que en la mayoría de países europeos pero que la productividad es en cambio muy inferior, siendo ésta una de los principales indicadores que examinan las empresas extranjeras a la hora de invertir en un país. **La mayor longitud de la jornada y de la semana laboral y la irracionalidad de los horarios y otras prácticas contribuyen a la menor productividad**



española. Mientras que un asalariado español trabaja un promedio de 39,6 horas semanales, un trabajador medio europeo no supera las 37,2 (y trabajaba 38,6 en el 2003).²¹ Holanda es el país con una media semanal más reducida (31,4) debido a la extensión del trabajo a tiempo parcial y únicamente Grecia (42,4) supera a España en la UE-15. Además de trabajar más horas que en la mayoría de países de la UE-15, los españoles disfrutan de menos vacaciones. Mientras que el español tiene 269,5 horas anuales de vacaciones y festivas, la media de la UE-15 (y Noruega) se sitúa en 275,8, Alemania alcanza las 298,6 e Italia las 304.

Los españoles trabajan más horas y gozan de menos días de vacaciones que la mayoría de ciudadanos europeos. Sin embargo, estas cifras no redundan en una mayor productividad. Todo lo contrario. La productividad por empleado respecto al PIB de España únicamente supera claramente a Grecia y Portugal entre los Estados miembros de la UE-15. Por otro lado, la productividad por hora de un asalariado español es inferior a la de todos los estados miembros de la UE, salvo Portugal. Mientras que en el período 2000-05 la productividad laboral (PIB por hora trabajada) creció de promedio anual un 2,5% en los EE.UU. y un 1,5% en la UE, en España sólo aumentó un 0,6%.

A pesar de haberse cumplido veinte años desde la incorporación de España a la CEE, **los horarios españoles no se han homologado con los europeos.** Por lo general la jornada laboral española empieza más tarde, incluye una interrupción más larga para el almuerzo y acaba más tarde que la de los países europeos más competitivos. **El Libro Blanco para la racionalización de los horarios españoles señala que existe una franja horaria –entre las 14:00 y las 17:00- claramente improductiva en España, durante la cual se trabaja intensamente en los demás países europeos.** En cambio a partir de las 18:00 las empresas del resto de Europa suelen cerrar mientras en España a menudo continúa la jornada. Un 44% de los trabajadores españoles alarga su jornada laboral.²² **En lugar de practicar una política de presencia, acumulación del máximo de horas y adicción al trabajo, las empresas deberían fijar objetivos cualitativos a sus empleados y premiarles por el cumplimiento de los mismos.**

La falta de encaje de la jornada laboral española con la europea y los hábitos poco productivos de las empresas y trabajadores españoles no son desdichadamente la única irracionalidad que mina nuestra competitividad. **El**

²¹ Eurostat

²² Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS)



sistema mediante el cual se determina los días festivos en España es anacrónico, improductivo y confuso. Existe un determinado número de festividades comunes a todo el Estado, pero también otras que varían según la comunidad autónoma o la población (en el caso de las grandes ciudades). Ciertamente hay países europeos que siguen modelos parecidos (Alemania) de fiestas nacionales, regionales y locales. Pero en una economía internacional globalizada e interconectada en la cual el flujo de información en tiempo real es crucial, tendría mucho más sentido la implantación en España de un sistema de días festivos unitario (las mismas fiestas para todas las comunidades autónomas cada año) en el cual los días festivos siempre se celebrasen en la misma fecha, con un máximo de una o dos excepciones por comunidad.

El sistema de días festivos español, además de las mencionadas desventajas, añade la de una distribución muy desigual del número de días festivos entre los distintos trimestres del año, acumulándose muchos más días festivos en el primer cuatrimestre académico del año (septiembre-diciembre), precisamente después del largo período de vacaciones estival. El mes de diciembre en particular es especialmente improductivo al encadenarse diversas fiestas y “puentes” con las vacaciones navideñas. Las administraciones públicas deben iniciar de manera urgente un **proceso de modificación de calendario de días festivos, cuyo objetivo final sea el establecimiento de unos días festivos comunes y fijos para todo el Estado y que estén mejor distribuidos durante el año.**

Relacionado con lo anterior, es urgente liberalizar más los horarios comerciales, sin por ello dejar de proteger al pequeño comercio. Las administraciones públicas deben potenciar la defensa de los intereses de unos consumidores que, debido a las profundas transformaciones sociales acaecidas en las últimas décadas, como la incorporación y aumento de la presencia de la mujer en el mercado de trabajo, exigen una **mayor libertad de horarios en los comercios.**

Por último, **las empresas extranjeras establecidas en España destacan año tras año, como un lastre de la economía española, las condiciones de pago ofrecidas y exigidas por las empresas**²³. Aunque la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, establece un plazo de pago máximo de 30 días desde la recepción de la correspondiente factura,

²³ Barómetro de las empresas de EE.UU. en España 2007, elaborado por la Cámara de Comercio Americana y ESADE con el patrocinio de UPS.



los datos muestran que **España continúa siendo uno de los países industrializados donde se tarda más tiempo en abonar las facturas derivadas de operaciones comerciales.**²⁴

Es urgente **incidir en el cumplimiento de la Ley 3/2004 por parte de las empresas y muy especialmente por parte de las Administraciones Públicas, donde la morosidad se acerca a los 180 días de promedio, sin contar el sector de la sanidad donde el promedio, especialmente en determinadas comunidades autónomas, puede superar el año.**

IX. Imagen de país: Vender concertadamente el país en el exterior y ambicionar una mayor presencia en las instituciones políticas y económicas internacionales

España ha experimentado en el último cuarto de siglo un desarrollo económico y social sin parangón en su historia contemporánea. Sin embargo, **existe un desfase entre el progreso económico registrado por España y la percepción que del mismo se tiene en la mayor parte del mundo, dónde se mantienen estereotipos completamente desfasados sobre el atraso español, o no se percibe el dinamismo y la pujanza de la economía española.**

Partiendo de esta premisa, deben llevarse a cabo diversas iniciativas para elevar el perfil de España en la escena internacional y conseguir que desempeñe un papel acorde con su verdadero peso económico.

La representación de España en los organismos internacionales – especialmente los económicos - infravalora el peso de España en la economía mundial. Las fuerzas políticas mayoritarias deben establecer objetivos económicos claros con relación a una **mayor representación de España en dichas instituciones, aprovechando el debate sobre el reajuste de cuotas y votos en el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial y planteando incluso la presencia de España en el G-8** (el PIB español supera al de Canadá y se acerca mucho al de Italia). Hay que remediar la situación actual en la que el peso de España en las instituciones internacionales no corre parejo al económico.

²⁴ Es más, el plazo establecido por la propia Ley, en su disposición adicional segunda, para que el Gobierno presente un informe para evaluar el impacto real de la Ley, ha sido incumplido por éste ya que hasta la fecha no ha presentado dicho informe al Congreso.



Más relevante que lo anterior, **España debe tener mayor presencia y recibir más cobertura positiva en los medios de comunicación internacionales, especialmente en los anglosajones.** Por distintos motivos el espectacular desarrollo y modernización de la economía española no ha suscitado el mismo nivel de interés y seguimiento que otros procesos de transformación equiparables, como pudiera ser el caso de Irlanda. Este hecho cabe atribuirlo a factores lingüísticos (a la prensa anglosajona le resulta más fácil cubrir países de habla inglesa como Irlanda o Singapur), a la persistencia de estereotipos desfasados y erróneos acerca de España, a la actual tendencia de parte de la prensa especializada anglosajona a minusvalorar la expansión de la economía española debido a nuestro modelo de crecimiento y quizás a una cierta inhibición de los altos cargos gubernamentales y del cuerpo diplomático español a la hora de buscar más complicidad con dichos medios. También a la falta de presencia de españoles en los foros de reflexión de los principales think-tanks extranjeros con influencia internacional. En cualquier caso, deben aunarse esfuerzos para que España sea el objeto de una cobertura mediática internacional que se corresponda con su estatus económico y la creciente internacionalización de sus empresas.

Por otro lado, **todos los organismos, agencias, e instituciones (estatales y autonómicas) dedicadas a apoyar la internacionalización de la economía española, tanto en España como fuera de ella, deben de coordinar al máximo su actuación y aunar esfuerzos.** A menudo se da la circunstancia de que en ciudades extranjeras están presentes diversas oficinas españolas (agencias estatales y de comunidades autónomas) de promoción comercial y de inversiones. Teniendo en cuenta que la imagen de España como plaza de negocios no está suficientemente consolidada (a diferencia de la de otros países como Alemania), dicha diversificación y competencia territorial conduce a una gran confusión en el extranjero. Es imprescindible que dichas oficinas coordinen al máximo sus actividades y transmitan un mensaje homogéneo a las empresas e instituciones de otros países.

La marca de España como país de calidad en la producción de bienes y prestación de servicios debe fomentarse. Ni el país, como centro de atracción de inversión extranjera de calidad, ni sus empresas, cuando salen al extranjero, cuenta con el respaldo de ideas asociadas a la eficiencia o preeminencia en casi ningún ámbito de la actividad empresarial. **Debe de llevarse a cabo un profundo proceso de reflexión, donde participen las**



administraciones públicas y las entidades empresariales, que lleve a definir los elementos más destacables de la actividad y cultura empresariales españolas. Una vez consensuado lo que debe definir al país y a sus empresas debe potenciarse a nivel internacional. Y la tarea de consolidación de la imagen de España como plaza de negocios debe efectuarse de manera prioritaria en Estados Unidos. El sector de la moda y del lujo francés, el sector del diseño y la moda italiana, el de la máquina herramienta alemana, o el de la industria de la automoción japonesa no habrían triunfado a nivel internacional si no hubieran conquistado primero el mercado de EE.UU.

X. Atracción de talento: Atraer talento mediante una decidida apuesta por una sociedad de oportunidades

España es uno de los países que mayor flujo migratorio ha recibido en los últimos años. Durante el período 1995-2005 la inmigración ha aportado 2,8 millones de las 3,2 millones de personas que se han sumado a la población potencialmente activa, y esta inmigración explica en cierta medida el éxito del desarrollo de la economía del país. Sin embargo, **la sociedad española adolece de una incapacidad crónica para atraer y retener trabajadores muy cualificados, una condición básica para la atracción y retención de la inversión extranjera.**

La Dirección General de Inmigración ha puesto hace unos meses en funcionamiento una nueva Unidad encargada de tramitar y resolver los procedimientos de solicitudes de autorizaciones de trabajo de trabajadores altamente cualificados de forma simplificada. La medida, dirigida a facilitar la obtención de autorizaciones de residencia y trabajo en España a personal directivo o altamente cualificado, muestra la preocupación del Gobierno por atraer talento. El nuevo procedimiento supone una mejora, pero todavía es un proceso lento, burocrático y limitado a determinadas compañías con un volumen grande de facturación o de empleados. Muchas multinacionales que se establecen por primera vez en España, o que precisan de poco volumen para sus actividades, o que son Pymes quedan excluidas del procedimiento simplificado.

Además, aunque este tipo de medidas son necesarias, no van a ser suficientes, por sí solas, para hacer de nuestro país un lugar atractivo para que “cerebros” de otros países acudan a España a desarrollar su potencial. Por otra parte, España pierde talento nativo, año tras año, que no encuentra



oportunidades aquí y tiene la necesidad de emigrar hacia otros países, principalmente a los EE.UU. y a los países más competitivos de la UE. En este sentido sería oportuno adoptar medidas tendentes a facilitar el regreso de este importante contingente de científicos e investigadores que están desarrollando sus carreras en el extranjero.

Las administraciones públicas y la sociedad en su conjunto deben además poner su máximo empeño en impedir que las jerarquías y estructuras que se han desarrollado fruto de la evolución histórica se conviertan en un freno al avance de las personas más cualificadas. En Europa, las sociedades inevitablemente han generado jerarquías y estructuras que a menudo obstaculizan el progreso profesional de las personas más capaces. Dichas jerarquías tienen su propia lógica interna y su razón de ser pero con el tiempo se han convertido en un corsé que mina la competitividad e innovación al impedir la promoción de las personas más valiosas. En el mundo empresarial, en el de las administraciones públicas y en el universitario se producen a menudo este tipo de situaciones.

Es imprescindible un cambio de mentalidad y una apuesta decidida por la meritocracia, de manera que la progresión profesional de las personas se ajuste más a su rendimiento real y no a su ubicación en escalas o jerarquías fosilizadas. **Por otra parte, una estructura social especialmente rígida o igualitaria puede poner de manifiesto graves problemas de integración para el enorme contingente de inmigración que se ha instalado en España durante los últimos años, especialmente en un contexto de cambio de ciclo económico.**

Hay que cambiar de modelo. **España se ha movido tradicionalmente entre el nepotismo y el igualitarismo. Ni uno ni otro son válidos hoy.** Hay que crear una sociedad que dé oportunidades a aquellos que se lo merezcan. Este es el mejor reclamo para atraer y retener talento.





American Chamber
of Commerce in Spain
Founded in 1917

Tuset, 8 entlo. 3^a
08006 BARCELONA, SPAIN
Tel.:(+34) 93 415 99 63
Fax,(+34) 93 415 11 98
E-mail: amcham@amchamspain.com

Palacio Miraflores
Carrera de San Jerónimo, 15
28014 MADRID, SPAIN
Tel.:(+34) 91 454 70 80
Fax,:(+34) 91 454 72 42
