

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MADRID

(1993-2019):



¿A QUIÉN BENEFICIA EL MODELO DE CIUDAD-MARCA?

INFORME OMAL #24/2020

Autor y autora
Pedro Ramiro y Erika González

Diseño y maquetación
Laura Bustos Areñse

Fecha
Octubre de 2020

Más información
omal@omal.info www.omal.info www.pazcondignidad.org



El Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) es un proyecto de la Asociación Paz con Dignidad para analizar las consecuencias de la internacionalización de las empresas transnacionales españolas, trabajando en red con universidades, movimientos sociales, organizaciones políticas y sindicales, ONGD y centros de estudios de América Latina, Europa y el Estado español. www.omal.info



Paz con Dignidad es una organización sin ánimo de lucro que trabaja por la transformación social, tratando de incidir en las causas que originan las desigualdades y las injusticias, a través de la defensa de los derechos humanos, la solidaridad y la cooperación internacional. www.pazcondignidad.org

FINANCIADO POR:



Esta publicación ha sido elaborada con el apoyo financiero del Ayuntamiento de Madrid. Su contenido es responsabilidad única del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) – Paz con Dignidad y en ningún caso puede considerarse como un reflejo de la posición del Ayuntamiento de Madrid.

ÍNDICE

0. PRESENTACIÓN	5
1. POLÍTICAS DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL	9
Poder corporativo	11
Internacionalización empresarial	15
Inversión extranjera	19
2. MADRID, CIUDAD-MARCA GLOBAL	23
Especialización económica	25
IED y multinacionales españolas	28
Atracción de inversiones	33
3. MAPEO DE ACTORES, ESTRATEGIAS E INSTRUMENTOS	39
Actores	40
Estrategias	52
Instrumentos	56
4. IMPACTOS Y COHERENCIA DE POLÍTICAS	61
De la inversión extranjera	63
De las políticas de internacionalización empresarial	67
5. PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES	73



INFORME OMAL #24/2020

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MADRID (1993-2019) ¿A QUIÉN BENEFICIA EL MODELO DE CIUDAD-MARCA?

///Pedro Ramiro y Erika González

0

PRESENTACIÓN

PRESENTACIÓN

Madrid concentra un gran atractivo para los intereses empresariales y los negocios de las grandes corporaciones. Es la capital administrativa y económica de España, lo que se asocia a la localización de las sedes corporativas de multitud de compañías multinacionales y *lobbies* empresariales. La ciudad se articula como el eje central de las decisiones económicas y políticas del Estado español y está muy bien comunicada con otras grandes ciudades europeas. Por eso tiene la mayor concentración empresarial del país: tres cuartas partes de las 2.000 mayores empresas españolas sitúan su sede en esta ciudad y la capital es la cuarta plaza financiera europea. Madrid se posiciona como el centro de mando del capitalismo español.

En una coyuntura global marcada por la creciente transnacionalización de la economía, las políticas institucionales que promueven la inversión extranjera directa (IED) y el apoyo a la internacionalización de las empresas radicadas en su territorio han ganado importancia. En Madrid, al ser el principal receptor de IED del país, estas se configuran como políticas económicas clave con múltiples implicaciones respecto al modelo de articulación económica, social y cultural existente. Al mismo tiempo, las instituciones públicas han declarado su compromiso con la coherencia de políticas con el desarrollo (CPD), con la que se trata de alinear, al menos en las estrategias y los compromisos, todas las políticas institucionales con las metas de desarrollo sostenible.

En este contexto, se ha realizado una investigación sobre el grado de avance en la coherencia de políticas para el desarrollo de los diferentes actores, estrategias e instrumentos relacionados con las políticas de atracción de IED y la promoción de la internacionalización empresarial del Ayuntamiento de Madrid. A partir del marco estratégico para la política de ciudadanía global y cooperación internacional de la ciudad de Madrid, que tiene entre sus ámbitos prioritarios la “profundización en un modelo económico y social sostenible”, este estudio se engarza con la “integración de los enfoques de derechos, género y diversidad, y sostenibilidad en las políticas públicas subnacionales y en los procesos de desarrollo sostenible local y global, desde un enfoque de coherencia de políticas” explicitada en dicho marco.

El informe que se presenta tiene como objetivo contribuir a generar conocimiento y herramientas para favorecer la incidencia política y social a favor de la coherencia del conjunto de las políticas madrileñas con el desarrollo sostenible (CPD). Por eso, además de un análisis del papel de la inversión extranjera y las empresas multinacionales en la economía global, española y madrileña, se ha evaluado las políticas municipales sobre la IED e internacionalización según el marco de CPD. Junto a ello, se formulan una serie de propuestas orientadas a mejorar el seguimiento de las políticas públicas de internacionalización empresarial con criterios sociales y ambientales. En definitiva, se trata de generar y promover transiciones a un modelo económico ecosocial, uno de los ámbitos señalados por el Ayuntamiento para la localización de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.



INFORME OMAL #24/2020

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MADRID (1993-2019) ¿A QUIÉN BENEFICIA EL MODELO DE CIUDAD-MARCA?

///Pedro Ramiro y Erika González

1

POLÍTICAS DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

POLÍTICAS DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

En el pensamiento hegemónico, la gran empresa, el crecimiento económico y las fuerzas del mercado se presentan como los pilares básicos para el progreso y el bienestar de la sociedad. En la misma línea, el fomento de la actividad empresarial, la iniciativa privada, la innovación y el emprendimiento se despliegan como las palancas esenciales para la recuperación económica en tiempos de crisis. En este marco, a pesar de su responsabilidad en la actual crisis civilizatoria, las grandes corporaciones continúan mostrándose como el motor fundamental para el desarrollo, la lucha contra la pobreza y la transición ecológica.

En estos momentos, sin considerar los efectos ni tampoco las causas de una crisis que además de económico-financiera es también política, social, ambiental y de cuidados, las instituciones que nos gobiernan plantean que la salida de la crisis ha de pasar por el mismo camino que justamente nos ha traído hasta el punto en el que estamos. Así, el aumento del crecimiento económico, la atracción de inversión extranjera y la ampliación de mercados, que durante las últimas décadas fueron los ejes centrales sobre los que se cimentó la expansión de “nuestras empresas” en el capitalismo global, se sitúan como los pilares fundamentales de la tan deseada “vuelta a la normalidad”.

En el proyecto neoliberal, siempre ha resultado central la construcción de un terreno de juego propicio para acometer la transnacionalización de los negocios de las grandes empresas. La liberalización, la desregulación y la privatización, tanto en los países periféricos como en los centrales, se convirtieron en los ejes sobre los que articular esa estrategia expansiva. Desde el *boom* de las privatizaciones de los servicios públicos en los años ochenta y noventa del siglo pasado hasta el auge de las empresas tecnológicas de la *gig economy* en la actualidad, la búsqueda de la máxima rentabilidad ha sido el criterio fundamental para determinar en cada momento qué sectores económicos eran los prioritarios para las inversiones de las grandes corporaciones. Aunque se prometía que la apertura de las economías a los capitales transnacionales vendría de la mano del desarrollo del conjunto de la sociedad, la realidad es que los principales beneficiarios de todo este proceso han sido las élites político-económicas y los grandes inversores.

La clave del discurso que vincula la atracción de capitales con el progreso y el desarrollo reside en el concepto de inversión. Según la doctrina neoliberal, se trata de atraer capitales transnacionales y, a la vez, ampliar el acceso de las multinacionales a nuevos mercados, con la idea de que tanto la llegada de inversiones como la repatriación de beneficios de los negocios empresariales en el extranjero redundarán en un incremento del crecimiento económico, lo que finalmente servirá para generar riqueza y empleo. Hoy, como sucedió en América Latina en las dos últimas décadas del siglo pasado, cuando las reformas del Consenso de Washington forzaron a los países de la región a abrir sus economías a las corporaciones transnacionales con la justificación de que así se alcanzaría el bienestar para la mayoría de la ciudadanía, nuestros gobernantes nos aseguran que la atracción de inversiones es esencial para recuperarnos tras la crisis.

Poder corporativo

A lo largo de los últimos ciento cincuenta años, las multinacionales se han constituido como la forma jurídico-económica más perfeccionada para la extracción y acumulación de riqueza. La posición de dominio de estas corporaciones y de los fondos de inversión transnacionales en la economía global responde a un proceso de concentración y centralización del capital que ha tenido lugar durante trescientos años, así como a unas estrategias de expansión que no hacen sino responder a los intereses de sus máximos propietarios y gestores. En alianza con los Estados centrales y las élites locales, las multinacionales han adecuado las legislaciones nacionales e internacionales en su propio beneficio, hasta llegar a confundir su continua necesidad de incrementar las ganancias con el interés general. Este modelo de generación de riqueza concentrada en muy pocas manos, como han ido documentando diferentes observatorios y centros de estudios durante las dos últimas décadas, ha ido de la mano de la producción de toda una serie de impactos socioecológicos de carácter sistemático.¹

Las empresas transnacionales se mueven en los mercados globales con estructuras organizativas cambiantes. Pueden articularse a través de una empresa matriz con una red de filiales, como es el caso de las compañías del Ibex-35 y sus más de ochocientas sociedades domiciliadas en territorios de muy baja o nula tributación.² También mediante la concatenación de subcontratas y proveedores, como hacen las grandes marcas del textil; formando conglomerados para integrar toda la cadena de valor, como ocurre en el sector de la energía; o constituyendo *joint-ventures* para acometer proyectos conjuntos entre varias empresas, como suelen hacer las constructoras. Igualmente, pueden tomar la forma de fondos de inversión o sociedades de capital-riesgo que se dediquen a la compra-venta de participaciones en otras compañías o a la especulación financiera.

La posición dominante de las transnacionales en la economía mundial, de acuerdo con la correlación de fuerzas en el marco de las relaciones internacionales, se corresponde con la localización de sus casas matrices en los Estados centrales. Existen más de 100.000 multinacionales, de las que a su vez dependen otras 900.000 filiales.³ El 80% del comercio mundial se lleva a cabo a través de las cadenas de suministro controladas por las corporaciones transnacionales. La mayoría de estas compañías tienen su sede central en la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y China.

¹ Para una revisión de la historia del poder político-económico, jurídico y cultural de las empresas transnacionales, así como de sus impactos socioecológicos asociados, véase: Pedro Ramiro y Erika González, *A dónde va el capitalismo español*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2019.

² En el año 2017, entre todas las empresas del Ibex-35 totalizaron 858 filiales en paraísos fiscales. La lista fue liderada por el Banco Santander (207), ACS (109), Repsol (81), Arcelor Mittal (63), Ferrovial (62) y BBVA (46).

³ UNCTAD, *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, Ginebra, Naciones Unidas, 2012.

Tabla 1. Las mayores transnacionales del mundo según ingresos, beneficios y capitalización bursátil (en millones de dólares).

EMPRESA	ORIGEN	SECTOR	INGRESOS		BENEFICIOS		VALOR	
Wal-Mart	EEUU	Distribución	500.343	1	9.862	37	290.909	16
State Grid	China	Electricidad	348.903	2	9.533	43	NC	-
Sinopec	China	Hidrocarburos	326.953	3	1.538	310	108.167	79
China Nat. Petroleum	China	Hidrocarburos	326.008	4	-690,5	SD	NC	-
Royal Dutch Shell	R.Unido / Holanda	Hidrocarburos	311.870	5	12.977	23	280.392	17
Toyota	Japón	Automóvil	265.172	6	22.510	13	208.677	33
Volkswagen	Alemania	Automóvil	260.028	7	13.107	22	100.867	94
BP	R.Unido	Hidrocarburos	244.582	8	3.389	165	139.673	58
Exxon Mobil	EEUU	Hidrocarburos	244.363	9	19.710	16	352.423	11
Berkshire Hathaway	EEUU	Finanzas	242.137	10	44.940	3	486.531	7
Apple	EEUU	TIC	229.234	11	48.351	1	856.100	1
British American Tobacco	Reino Unido	Tabaco	26.128	453	48.328	2	155.177	52
ICBC	China	Finanzas	153.021	26	42.324	4	325.611	12
Samsung Electronics	Corea del Sur	TIC	211.940	12	36.575	5	307.732	13
China Construction Bank	China	Finanzas	138.594	31	35.845	6	231.558	23
Alphabet-Google	EEUU	TIC	110.855	52	12.662	25	725.242	2
Microsoft	EEUU	TIC	89.950	71	21.204	16	656.240	3
Amazon	EEUU	TIC	177.866	18	3.033	183	560.404	4
Facebook	EEUU	TIC	40.653	274	15.934	19	512.124	5
Tencent	China	TIC	35.179	331	10.581	32	490.800	6

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de *Fortune y Expansión* (2018).
[NC: no cotiza en bolsa].

A pesar de la creciente entrada de los fondos de inversión transnacionales en el accionariado de estas compañías, EEUU sigue concentrando la mayor parte de las sedes de las casas matrices de grandes empresas. Siguiendo de cerca a las corporaciones estadounidenses, las multinacionales de origen europeo y japonés han ido aumentando su grado de internacionalización, recuperando buena parte del poder económico global en las últimas décadas. Más recientemente, las grandes corporaciones chinas han ganado posiciones respaldadas por un Estado fuerte en un país que se ha convertido en el principal taller del mundo. Las empresas chinas están ya entre las mayores del planeta por volumen de negocio, aunque no tanto por su grado de internacionalización.

El poder empresarial, además de en pocos países, también se concentra en muy pocas manos. La propiedad de las grandes corporaciones se encuentra altamente centralizada: el 80% del valor de todas las acciones es controlado por 737 corporaciones, de las que 147 concentran el 40% del total.⁴ La mayor parte de este núcleo de poder corporativo está compuesto por entidades financieras como Goldman Sachs, Citigroup, Bank of America o Deutsche Bank. En su versión española tenemos el caso de CaixaBank, que durante años ha sido accionista de multinacionales como Telefónica, Agbar, Repsol, Gas Natural Fenosa y Prisa, y ahora tiene también inversiones en otras corporaciones como Amazon, Nestlé o Danone.

Tabla 2. Mayores multinacionales no financieras, según el grado de internacionalización.

EMPRESA	ORIGEN	ACTIVOS EXTERNOS	ACTIVOS TOTALES	VENTAS EXTERNAS	VENTAS TOTALES
Royal Dutch Shell	R.Unido / Países Bajos	349.720	411.275	152.018	233.591
Toyota	Japón	303.678	435.958	173.529	254.753
BP	R.Unido	235.124	263.316	140.683	183.008
Total	Francia	233.217	243.468	110.255	141.526
Anheuser	Bélgica	208.012	258.381	39.507	45.517
Volkswagen	Alemania	197.254	431.888	192.093	240.366
Chevron	EEUU	189.116	260.078	54.160	110.484
General Electric	EEUU	178.525	365.183	70.352	123.692
ExxonMobil	EEUU	165.969	330.314	121.881	218.608
Softbank	Japón	145.611	220.296	45.324	82.166
Vodafone	R.Unido	143.574	165.367	44.602	52.238
Daimler	Alemania	138.967	256.127	143.547	169.555
Honda	Japón	130.067	169.537	112.614	129.228
Apple	EEUU	126.793	321.686	139.972	215.639
BHP	Australia	118.953	118.953	29.751	30.912
Nissan	Japón	116.612	164.734	88.651	108.189
Siemens	Alemania	115.251	140.309	67.737	88.346
Enel	Italia	111.240	164.010	37.622	75.898
Hutchison	Hong Kong	110.515	130.677	26.050	33.474
Mitsubishi	Japón	107.860	140.879	20.360	59.317
Glencore	Suiza	107.077	124.600	97.927	152.948
Telefónica	España	106.765	130.327	43.504	57.568

4 Stefania Vitali, James B. Glattfelder y Stefano Battiston, “The network of global corporate control”, *PLoS ONE*, nº 6 (10), 2011.

EMPRESA	ORIGEN	ACTIVOS EXTERNOS	ACTIVOS TOTALES	VENTAS EXTERNAS	VENTAS TOTALES
Eni	Italia	106.408	131.280	35.510	61.690
Nestlé	Suiza	106.319	129.467	89.307	90.804
BMW	Alemania	106.244	198.730	88.934	104.174

Fuente: UNCTAD, *Wold Investment Report*, 2017. Datos en millones de dólares.

Las transnacionales actuales no son más que el resultado del proceso de concentración económica que ha tenido lugar durante las últimas décadas en las áreas de negocio clave para el funcionamiento del sistema-mundo. Los múltiples procesos de absorción, fusión y adquisición de grandes empresas que se han venido produciendo, junto a los que en los próximos años se van a seguir realizando, redundan en la conformación de oligopolios en casi todos los sectores estratégicos.

Unos cuantos gigantes empresariales, que están en el vértice de la pirámide de las cadenas de valor globales, dominan más de la mitad del mercado de productos tecnológicos y de alto valor añadido.⁵ Diez grupos transnacionales están detrás de 2.150 marcas que se consumen a diario en todo el planeta.⁶ En España, tres grandes compañías monopolizan el 89% del mercado eléctrico y del gas. Y en el sector de las finanzas, según el informe anual del Banco de España, los cinco mayores grupos financieros pasaron de representar el 49% del activo total del negocio en España en 2008 al 70% en 2017, veinte puntos porcentuales por encima de la media de la UE; si a eso se le añaden las operaciones en el extranjero, el grado de concentración bancaria asciende al 81,5%.

La evolución del poder económico, político, jurídico y cultural de las empresas transnacionales no podría entenderse sin la alianza estratégica con los aparatos estatales de sus países de origen y la connivencia —aceptada o impuesta— de los Estados de destino. Frente a la extendida percepción de que los intereses de las grandes corporaciones se oponen a los de los Estados-nación, la realidad es que el proceso de expansión global de las transnacionales no habría sido posible sin el apoyo de los Estados centrales. Estos han jugado un papel decisivo a la hora de reforzar, a través de las instituciones públicas, la *lex mercatoria* que protege los negocios privados de la clase político-empresarial;⁷ desde la producción normativa, reforzando su capacidad de legislar en favor de estas corporaciones, hasta la financiación de sus actividades vía exención de impuestos, ventajas fiscales, bonificaciones laborales, créditos blandos o subvenciones a fondo perdido; desde la difusión del discurso hegemónico sobre las virtudes de la gran empresa hasta la ampliación de los dispositivos de represión y control social, pasando por la construcción de infraestructuras de comunicación y transporte.

5 “Las empresas transnacionales coordinan las cadenas de valor mundiales mediante complejas redes de relaciones con los proveedores y diferentes modalidades de gobernanza, de la propiedad directa de las filiales extranjeras a las relaciones contractuales y las transacciones entre partes independientes”, ha confirmado la UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2013, p. 23.

6 Entre ellos se encuentran Nestlé, Unilever, PepsiCo, Coca-Cola, Mars, Danone, Procter&Gamble y Kellogg’s, como ha descrito Nazaret Castro, *La dictadura de los supermercados*, Madrid, Akal, 2017.

7 Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro, *Contra la ‘lex mercatoria’*, Barcelona, Icaria, 2015.

Internacionalización empresarial

A nivel global, hasta la década de 1970, las principales inversiones se habían realizado en la economía productiva. A partir de entonces se produjo una acelerada expansión de los mercados de capitales, así como la definitiva financiarización de la economía mundial. Tras unas décadas de un cierto encorsetamiento, a caballo del triunfo del neoliberalismo, las finanzas volvían a estar prácticamente libres de cualquier atadura. La liberalización y la desregulación de los mercados, unidas a la ingeniería financiera que dio lugar a productos complejos capaces de distribuir los riesgos y de obtener altas tasas de rentabilidad, incrementaron notablemente el volumen de los mercados financieros. Además de que las finanzas adquirieron más peso que la producción de bienes y servicios, los grandes bancos y fondos de inversión pasaron a detentar el control de prácticamente todos los sectores estratégicos.

En los años ochenta dio comienzo la instauración del proyecto neoliberal, que buscaba recuperar la tasa de beneficio de las grandes empresas a partir de la liberalización y la privatización del sector público, la precarización laboral, la devaluación salarial, la desregulación de las normas de protección ambiental y social, la menor presión fiscal y la creciente financiarización. Todas ellas constituían las medidas indispensables para favorecer la inversión extranjera, que debía pasar a convertirse en el motor de las economías y en una de las principales fuentes de financiación. Especialmente en las regiones periféricas, como América Latina: entre 1986 y 1999, se produjo un extraordinario *boom* privatizador en esta región y se produjeron 396 operaciones de venta y transferencia al sector privado, el 57 % de ellas en el sector de los servicios públicos. Del valor de todas las privatizaciones realizadas en el mundo durante esos años, más de la mitad se concentraron en esta región en sectores como la electricidad, las finanzas, el agua, los hidrocarburos o la telefonía.⁸

Hoy, dos tercios de las ganancias de las empresas del Ibex-35 provienen de sus operaciones más allá de nuestras fronteras. Los negocios de las multinacionales españolas en el extranjero, con América Latina como punta de lanza, les permiten asegurarse un elevado nivel de ingresos cada año. Los dos mayores bancos obtienen el 85% de sus ingresos anuales fuera de España; las grandes constructoras españolas lideran el ranking mundial de concesiones de infraestructuras; las compañías de la electricidad, el turismo y el textil han diversificado globalmente sus áreas de negocio. En una coyuntura marcada por la caída de los niveles de consumo y la poca disponibilidad de crédito, su posición de dominio en los servicios destinados al mercado interno en muchos países latinoamericanos ha sido fundamental para garantizarse unos ingresos constantes.

8 Ramón Casilda Béjar, *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*, Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, 2002

Tabla 3. Porcentaje de ventas en el extranjero sobre el total de ingresos de las principales multinacionales españolas (2017).

EMPRESA	%	EMPRESA	%
Abertis	74%	Iberdrola	58%
Acciona	56%	Inditex	84%
ACS	87%	Indra	54%
Amadeus	95%	Mapfre	65%
Banco Santander	87%	Meliá	53%
BBVA	83%	OHL	77%
FCC	45%	Repsol	50%
Ferrovial	77%	Sacyr	51%
Gas Natural Fenosa	54%	Técnicas Reunidas	99%
Grifols	94%	Telefónica	76%

Fuente: elaboración propia en base a los informes de las empresas.

Esta doctrina hegemónica se asienta sobre un concepto de desarrollo que sitúa el mercado y el crecimiento en la base del modelo socioeconómico. La ecuación vendría a quedar del siguiente modo: los gobiernos apoyan la expansión de las transnacionales con sede en su territorio como la mejor forma de beneficiar a la clase político-empresarial de la que ellos mismos forman parte. La justificación oficial pasa por el *efecto goteo*, con el que se supone que, junto a los grandes propietarios y directivos de estas empresas que van a seguir engrosando sus fortunas, la riqueza irá filtrándose poco a poco a las capas más bajas de la pirámide económica. Este es el discurso que han utilizado los sucesivos gobiernos españoles y las principales compañías del país con sus diferentes actualizaciones de la Marca España, ese gran proyecto de alianza público-privada con el que ha tratado de fortalecerse la percepción social de que aumentar la internacionalización empresarial y atraer inversiones extranjeras es la única forma de salir de la crisis.⁹

Así ha quedado expresado en el *Plan de acción para la internacionalización de la economía española 2019-2020*, elaborado por el gobierno de España, donde se presenta la internacionalización empresarial y la atracción de inversión extranjera como la principal vía para lograr un “impacto positivo sobre el crecimiento económico y el empleo de carácter estructural”. En este plan, con objeto de fortalecer su legitimidad social, se trata de compatibilizar los objetivos económicos con la lucha contra el cambio climático y la desigualdad social. Para ello, se presentan dos vías que satisfacen las demandas de los inversores, los mercados, los gobiernos y las preocupaciones sociales. Una establece como prioridad “el carácter transversal de la sostenibilidad ambiental y social como vector de competitividad”; siguiendo el patrón de la asimetría normativa que impera en la *lex mercatoria*, esta transversalidad se articula en base a propuestas generalistas y declarativas que no tienen una traducción efectiva en la

9 Pedro Ramiro, *Marca España. ¿A quién beneficia?*, Barcelona, Icaria, 2014.

concreción y exigibilidad necesarias en la regulación comercial. La otra se basa en impulsar la inversión en mercados con potencialidad de crecer como el ambiental o el sanitario; su objetivo sería vincular la presencia internacional de las grandes empresas con el bienestar, tanto en los países de origen de los capitales, como en los de destino.

En este marco, no cabría hablar tanto de una sola política de internacionalización empresarial impulsada por las administraciones públicas como de una combinación de políticas en tres ejes fundamentales: apoyo a la exportación de bienes y servicios, fomento de la inversión extranjera directa (IED) y atracción de inversiones al propio territorio.¹⁰ Todas estas iniciativas impulsadas desde el ámbito institucional tienen como objetivo fundamental la ampliación y consolidación de los negocios de las grandes empresas en otros países y mercados internacionales.

Figura 1. Ámbitos de la política de internacionalización empresarial.



Fuente: OMAL.

Los tres ámbitos se enmarcan en una lógica de internacionalización empresarial, si bien se enfocan en distintos territorios. Por un lado, el apoyo a la exportación y el fomento de la IED son estrategias complementarias que se fundamentan en la competencia en el mercado mundial. Por otro, la atracción de inversión extranjera se justifica por la necesidad de generar empleo y un efecto multiplicador sobre el tejido económico local. En este contexto, las herramientas para favorecer la internacionalización empresarial pueden dividirse a su vez en tres categorías principales: líneas subvencionales, diplomacia económica y fortalecimiento empresarial.¹¹

10 “Como consecuencia de la diversidad de instrumentos y ámbitos políticos diferentes en los que se pueden concretar las acciones públicas que son determinantes para los procesos de internacionalización de las empresas, no se puede hablar de una política de internacionalización de la empresa, como tal. Esta se corresponde, más bien, con un mosaico de políticas compuesto por el sumatorio de los ámbitos políticos y temáticos que más influencia tienen”, ha descrito Javier Pérez, *La política española de internacionalización de la empresa. Un análisis desde la coherencia de políticas para el desarrollo*, Madrid, Plataforma 2015 y más, 2015.

11 Aquí se aplica el marco teórico desarrollado por Gorka Martija, Gonzalo Fernández, Beatriz Plaza y Juan Hernández, *Análisis de la política de internacionalización empresarial del Gobierno Vasco*, Coordinadora de ONGD de Euskadi, 2017.

Figura 2. Herramientas de la política de internacionalización empresarial.



Fuente: OMAL.

Los tres ámbitos de las políticas de internacionalización empresarial y las tres herramientas fundamentales para impulsarlas desde las instituciones públicas, para completar el panorama, se llevan a cabo a través de una batería de iniciativas. Como se recoge en la siguiente figura, las diferentes administraciones estatales, regionales y locales pueden promover la internacionalización empresarial mediante toda una serie de programas, convenios y alianzas público-privadas que se desarrollen tanto en el país de origen de la inversión como en el de destino.

Figura 3. Ámbitos, herramientas e iniciativas de la política de internacionalización empresarial.

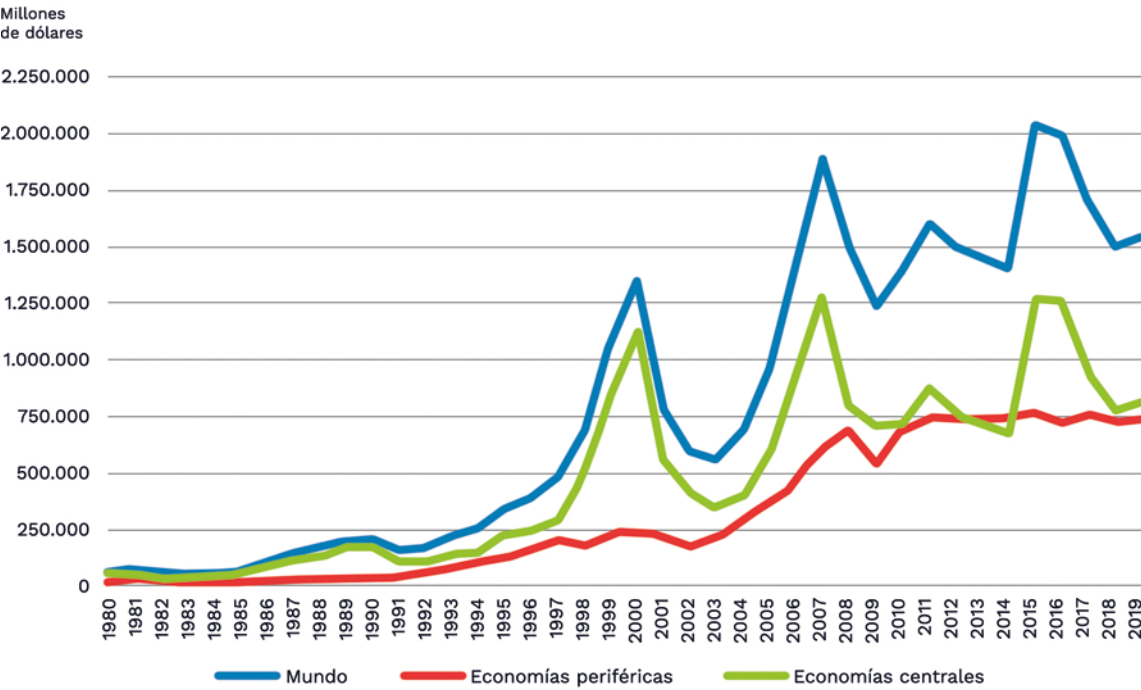
ÁMBITOS	HERRAMIENTAS	INICIATIVAS
APOYO A LA EXPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	LÍNEAS SUBVENCIONALES	● Créditos y seguros para la exportación ● Apoyo implantación exterior ● Acceso a licitaciones multilaterales ● Acceso a clústeres
FOMENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)	DIPLOMACIA ECONÓMICA	● Delegaciones en el exterior ● Misiones comerciales ● Consultoría y asesoría
ATRACCIÓN DE IED AL PROPIO TERRITORIO	FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	● Fiscalidad ● Formación

Fuente: OMAL.

Inversión extranjera

Uno de los mejores indicadores para constatar el grado de expansión global de las transnacionales en las últimas décadas es la inversión extranjera directa.¹² Desde 1980, las inversiones extranjeras han crecido a una tasa anual que duplica el PIB mundial. Mientras la producción de bienes y servicios se ha multiplicado por seis, la IED lo ha hecho por treinta. El crecimiento de estas inversiones en las tres últimas décadas es un reflejo de su poder económico. La inmensa mayoría de la IED a nivel global se canaliza a través de las grandes corporaciones, que han protagonizado los procesos de absorción, compra de activos y adquisición de participaciones accionariales. El aumento de las inversiones extranjeras no deja de ser un espejo de la evolución de las políticas neoliberales, caracterizadas por el hecho de que el papel del Estado en los sectores estratégicos ha sido reemplazado por los intereses de las grandes empresas privadas.

Gráfica 1. Evolución de la inversión extranjera directa (1980-2019).



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos de la UNCTAD.

12 La Comisión de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) utiliza dos referencias para definir la inversión extranjera directa: por un lado, la que describe la IED a partir de un “interés duradero en operar fuera de la economía de donde procede el inversor” (FMI, *Manual de la Balanza de Pagos*, 5ª edición, Washington, 1993); por otro, la que considera la existencia de IED cuando una compañía controla la propiedad de al menos el 10 % de las acciones de una filial en un país foráneo (OCDE, *Definición marco de la inversión extranjera directa*, 3ª edición, París, 1996). Como recoge el *Diccionario crítico de empresas transnacionales*, la IED puede definirse como “la inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica (instituciones y empresas públicas, compañías privadas, fondos de inversión, etc.) en un país extranjero”.

Cuando hablamos de inversión extranjera, en realidad, nos referimos básicamente a procesos de fusión y absorción empresariales, compras de activos y adquisición de participaciones en otras compañías. Que son protagonizados, sobre todo, por las grandes corporaciones; las únicas que pueden obtener la financiación necesaria para acometer esas operaciones a gran escala. La predominancia de las fusiones y adquisiciones en la IED hace que se estén conformando grandes conglomerados empresariales que concentran en cada vez menos manos el control de la economía global. En los últimos años, la reconfiguración de gigantes corporativos se está produciendo en sectores como el farmacéutico, el agronegocio, la energía y las finanzas. Es el caso de las adquisiciones de la norteamericana Glaxo por la suiza Novartis, de la estadounidense Monsanto por la alemana Bayer, o de la fusión entre dos gigantes del agronegocio en EEUU: Dow Chemical y DuPont.

Según las instituciones económico-financieras internacionales y la mayoría de la academia, solo hay ventajas en la atracción de capitales foráneos y en la expansión de las empresas transnacionales. Entre ellas: la mejora del empleo, el aumento de la competitividad, el impulso de la transferencia tecnológica y el fomento de la economía local son los factores principales que suelen destacarse a la hora de enumerar las bondades de la inversión extranjera.¹³ Así, desde los organismos multilaterales, los gobiernos y la mayor parte de los centros de pensamiento universitarios, se defiende un balance globalmente positivo respecto de la actividad internacional de las grandes corporaciones.

Este consenso institucional y de una gran parte de la academia fue asentándose básicamente a partir de la década de los noventa. Antes de que fuera eclipsada por la hegemonía de las teorías neoliberales, en los años setenta y ochenta existía una amplia documentación crítica sobre los efectos socioeconómicos del creciente protagonismo de las empresas multinacionales.¹⁴ Diversos autores cuestionaban que los capitales extranjeros promovieran un incremento del dinamismo, la productividad y la competitividad, cuando se demostraba que lo que hacían era comprar empresas ya existentes y generar oligopolios. Entonces no se consideraba posible que se produjera una mejora del tejido productivo local, porque este era desplazado del mercado y los actores empresariales que sobrevivían quedaban, en numerosas ocasiones, como entidades dependientes de las grandes transnacionales.

Tampoco se consideraba que hubiera grandes aportes en relación a la transferencia de tecnología. Según diferentes autores,¹⁵ existía una jerarquización tecnológica en los grandes grupos que llevaba a que fuesen las sedes centrales quienes concentraran el núcleo de la innovación; en todo caso, las empresas locales accedían a tecnologías de forma dependiente según lo requiriera su producción. La mejora de la balanza de pagos era otra de las teóricas ventajas de la inversión extranjera directa que era vista con desconfianza por los economistas críticos: en un primer momento el ingreso de capitales podía favorecer la balanza, pero a medio y largo plazo se producían compromisos de pagos que erosionaban las cuentas. Hablamos de la financiación de la deuda adquirida para hacer la inversión, de las importaciones, de la propia actividad,

del beneficio que había de dirigirse a la casa matriz y de la salida de capitales a través de la elusión fiscal.

De entre todos los argumentos empleados para justificar la atracción de capitales foráneos, el empleo ha sido el elemento más destacado para ganar legitimidad social y justificar numerosos incentivos públicos para la llegada de empresas transnacionales. Desde a economía crítica fue igualmente puesto en duda: la creación de puestos de trabajo por parte de la nueva inversión se debía comparar con la destrucción de empleo por la reestructuración de una compañía recién comprada y por la desaparición de empresas locales, desplazadas por la transnacional. De hecho, que haya un elevado volumen de entradas de IED no tiene por qué traducirse en una mejora del empleo. Más bien suele suceder lo contrario, porque las operaciones de compra de empresas ya existentes (*brownfield*) y la formación de compañías conjuntas (*joint-venture*) predominan sobre la creación de nuevas empresas (*greenfield*). Eso significa que, en la mayoría de los casos, estamos ante un mero cambio de la propiedad empresarial.

Aún con todo, este discurso crítico fue eclipsado por el dominio de las teorías neoliberales desde los ochenta, estableciendo como un objetivo en sí mismo la atracción de capitales foráneos. Esta hegemonía quedó instaurada a pesar de la vigencia de los cuestionamientos realizados hace tres décadas, puesto que a los efectos negativos que siguen produciéndose se le suman otros factores adicionales que profundizan la desigualdad, como la financiarización de la economía productiva que conlleva el incremento de la repatriación de utilidades.¹⁶ En todo caso, continúa abierto el debate acerca de las estrategias de internacionalización cuyo objetivo es la maximización del beneficio empresarial; matizando las ventajas que supone ser el país donde las grandes corporaciones ubican su casa matriz y repensando las prioridades políticas que tienen que asumir los Estados que reciben capitales foráneos para atraer las inversiones y mejorar el empleo, la competitividad y el fomento de la economía local.

13 Véanse, por ejemplo, Simona Gentile-Lüdecke y Sarianna M. Lundan, "The use of non-equity modalities and host-country impact: some evidence from the international hotel industry and areas of further research", *Transnational Corporations* vol. 21, nº 3, 2015, pp. 1-31; Daniel Lederman, Julián Messina, Samuel Pienknagura y Jamele Rigolini, *Latin American Entrepreneurs: Many Firms but Little Innovation*, Washington, Banco Mundial, 2014, pp. 121-140.

14 Véanse, por ejemplo: John Dunning, "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment", *Transnational Corporations*, vol. 3, nº 1, pp. 23-52, 1994; Juan Manuel Ramírez Cendrero, "Los impactos de la internacionalización productiva", *Boletín económico de ICE*, nº 2874, pp. 33-54, 2006.

15 Folker Froebel, Juergen Heinrichs y Otto Kreye, *La nueva división internacional del trabajo*, Madrid, Siglo XXI, 1980.

16 María José Paz Antolín y Juan Manuel Ramírez Cendrero, "Alcances y limitaciones de las políticas de IED en la periferia: reflexiones sobre el caso boliviano", *Revista Análisis Económico*, nº 63, 2011.



INFORME OMAL #24/2020

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MADRID (1993-2019) ¿A QUIÉN BENEFICIA EL MODELO DE CIUDAD-MARCA?

///Pedro Ramiro y Erika González

2

MADRID, CIUDAD-MARCA GLOBAL

2. MADRID, CIUDAD-MARCA GLOBAL

El rediseño de las ciudades-marca se articula sobre la base de potenciar sus ventajas competitivas en el mercado mundial. En el caso de Madrid, la apuesta ha pasado por consolidar a la capital como el gran centro económico-financiero del país y uno de los mayores de Europa, a la vez que se pretende aprovechar su posición geográfica y las redes de infraestructuras para fomentar aún más el turismo internacional. Una apuesta continuista con la evolución del desarrollo capitalista de la ciudad desde mediados del siglo pasado, que abraza el discurso oficial sobre la inversión extranjera como motor de crecimiento y empleo, a pesar de las evidencias de que las rentas de ese modelo se han venido centralizando en los propietarios de las grandes empresas y fondos de inversión.

Antes de la pandemia, bajo la aparente bonanza de la recuperación de los beneficios empresariales, subyacía un mar de fondo marcado por la incapacidad del *spanish model* para generar empleo en condiciones aceptables y por su tendencia al empeoramiento generalizado de las condiciones de vida. La posición periférica de España en el sistema-mundo y su especialización económica en los sectores de la construcción y el turismo, unidas a la imposibilidad de recomposición de la clase media en torno a otro ciclo largo de expansión inmobiliario-financiera, ya apuntaban directamente a una crisis orgánica del capitalismo español. Ahora, con el hundimiento del sector turístico y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, ejes de la especialización económica del país, han terminado de reventar las costuras del “milagro español”.

El capitalismo español, cuando apenas quedan sectores que privatizar, ni nuevos nichos de mercado a los que dirigirse, ahora que la devaluación salarial y la destrucción ecológica difícilmente pueden aumentar mucho más sin provocar fuertes tensiones sociales, se encuentra tocado en su línea de flotación. La especialización de la economía española y los réditos de la internacionalización de las grandes corporaciones, que funcionaron como motor del crecimiento de las ganancias empresariales durante las últimas dos décadas y media, han demostrado sus límites.

Estos factores se insertan, además, en una crisis estructural del capitalismo que viene determinada por tres factores que se refuerzan mutuamente: estancamiento, deuda y desigualdad. Primero, el prolongado descenso de la tasa de ganancia y de la productividad desde la década de 1970, que imposibilitan el proceso de reproducción del capital y la generación de beneficios al ritmo requerido por los propietarios de las grandes corporaciones. Segundo, unos niveles globales de endeudamiento que no han dejado de aumentar, hasta el punto de encontrarse hoy muy por encima de los volúmenes de deuda alcanzados antes del *crash* de 2008. Tercero, una creciente brecha social entre las élites económicas que controlan el poder corporativo y la mayoría de la población que sufre los efectos de sus políticas.

A pesar de que la repetición del modelo de “recuperación” post-2008 puede llevar a profundizar aún más la brecha social y los impactos ecológicos que ya se habían agravado en la última década, las instituciones que nos gobiernan siguen apostando por el mismo modelo económico. Mientras la Comunidad de Madrid prepara cambios legislativos para reactivar otro ciclo inmobiliario y su presidenta afirma que “hace falta liberar suelo porque parte de la recuperación vendrá por la construcción, por no limitar el precio de la vivienda”, el gobierno español —por boca del ministro de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana— defiende que la construcción tiene que convertirse en “palanca para la recuperación del empleo y la economía”. “El sector inmobiliario será una de las locomotoras del país tras el covid-19”, ha dicho la agrupación de promotores urbanísticos de Madrid, con su promesa de crear 250.000 empleos con el macroproyecto de la Operación Chamartín.

Especialización económica

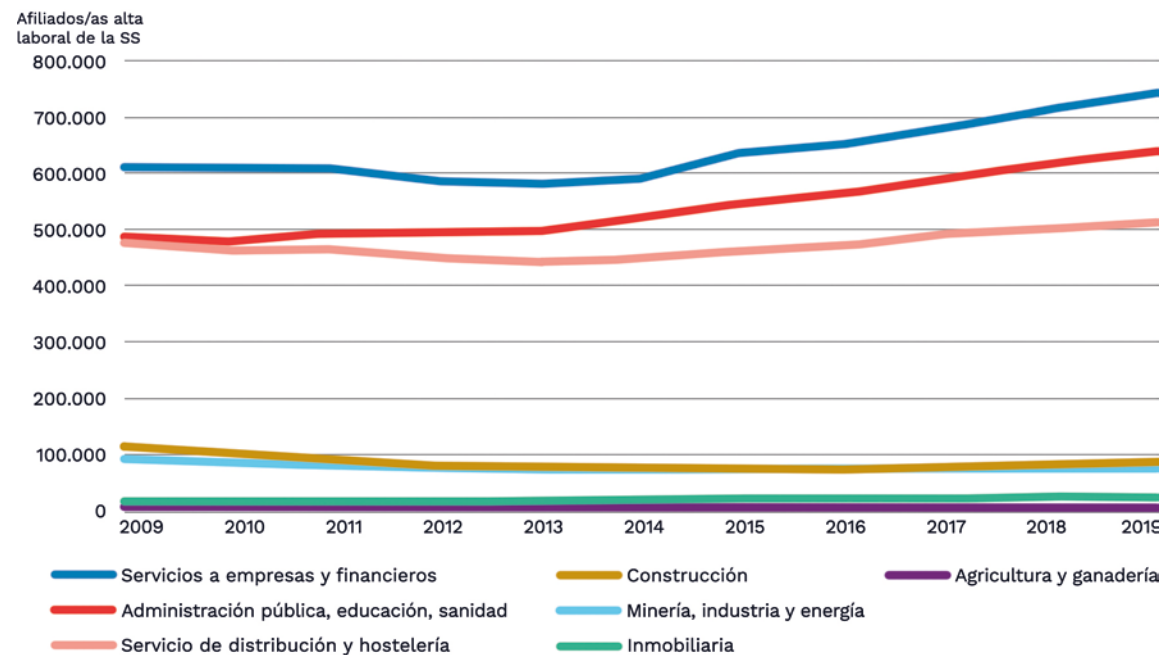
La especialización económica española, en el marco de la división internacional del trabajo, se sostiene sobre dos ejes principales: el turismo y el sector inmobiliario-financiero. Se trata de una economía desindustrializada que gravita sobre el sector servicios, dependiente del crédito y de los mecanismos financieros para poder mantener la rueda del consumo, empleo y crecimiento. Una estructura económica con una matriz productiva poco diversificada y focalizada en sectores de escaso valor añadido; sectores poco dinámicos, vinculados a la actividad exterior y a factores externos sujetos a cuestiones geopolíticas. Una realidad económico-financiera que, al final, se sustenta sobre los mismos pilares que estuvieron en el foco del estallido global hace una década.

El turismo supone hoy el 13,7% del empleo total en España, por encima de lo que llegó a representar la construcción en 2007. De cada ocho contratos que se firmaron en 2017, uno fue para trabajar de camarero; una proporción que duplica a la que había diez años antes. Más de la mitad de esos contratos tuvieron una duración inferior a una semana, en un sector caracterizado porque dos tercios de los puestos de trabajo son temporales. Mientras la rentabilidad hotelera ha crecido a un ritmo superior al 10%, las subidas salariales pactadas en el sector han llegado a estar incluso por debajo de la inflación. España sigue siendo un destino barato por la precariedad laboral que impera especialmente en el sector de la hostelería. De ahí que recibiera 82 millones de visitantes extranjeros en 2017 y fuera el segundo mayor destino turístico del mundo. Sin embargo, en las regiones donde más creció el turismo en los últimos tiempos es justamente donde menos se repartió la riqueza generada con dicha expansión turística. Baleares, Canarias y Madrid fueron las comunidades autónomas que tuvieron una mayor afluencia de turistas y los mejores índices de crecimiento económico tras la crisis financiera; al mismo tiempo, debido al incremento de población, su riqueza per cápita ha disminuido.

Más del 70% de la riqueza acumulada en España desde los años cincuenta se concentra en los sectores inmobiliario y de la construcción. Los elevados niveles de riqueza que se dan en el país, en gran medida, están relacionados con los precios del suelo urbano. A principios del siglo pasado, la riqueza se articulaba en base a la tenencia de tierras agrícolas; hoy lo hace, fundamentalmente, a partir de la propiedad de suelo en las grandes ciudades. Así lo demuestran trabajos recientes, que concluyen que “otros activos productivos como infraestructura, equipamiento y maquinaria constituyen un valor residual, tanto en el presente como en el pasado”.¹⁷

¹⁷ Miguel Artola Blanco, Luis E. Bauluz y Clara Martínez-Toledano, “Wealth in Spain, 1900-2014: A Country of Two Lands”, *WID.world Working Paper Series*, nº 2018/05, 2018.

Gráfica 2. Personas en alta laboral afiliadas a la seguridad social en Madrid, por sectores (2009-2019).



Fuente: elaboración propia a partir de la contabilidad municipal del Ayuntamiento de Madrid (2020).

En Madrid, además de los ministerios y servicios centrales del Estado, tienen su sede el 72% de las 2.000 mayores empresas del país. De ellas depende un alto porcentaje del empleo vinculado a los servicios avanzados a la producción: ejecutivos y directivos empresariales, bufetes de abogados, agencias de publicidad, compañías de asesoría y consultoría, etc. Junto a esa *global class* que busca hacer carrera en las grandes corporaciones y cuenta con remuneraciones elevadas, se sitúan un buen número de empleos precarios y de menor cualificación relacionados con la limpieza, el transporte, la logística, el mantenimiento y los cuidados. Un nuevo *servoproletariado* con predominio de la mano de obra femenina y migrante, que se caracteriza por su alto nivel de precariedad.¹⁸

De otra parte, los restos de la vieja industria que aún persisten en España lo hacen en sectores como el automóvil, la ingeniería, las energías renovables o las industrias cárnicas. Las exportaciones de manufacturas están lideradas por filiales de multinacionales extranjeras; 50 grandes compañías cotizadas suman el 29 % de las ventas españolas al exterior.¹⁹ La máxima expresión de lo que queda del sector primario tiene que ver con los invernaderos y las tierras controladas por el *agrobusiness* donde trabajan miles de personas, principalmente migrantes, en condiciones deplorables.

En esta coyuntura, no va a ser posible volver a la “normalidad” en un país que apenas dispone de materias primas, que ha de importar la mayor parte de los materiales

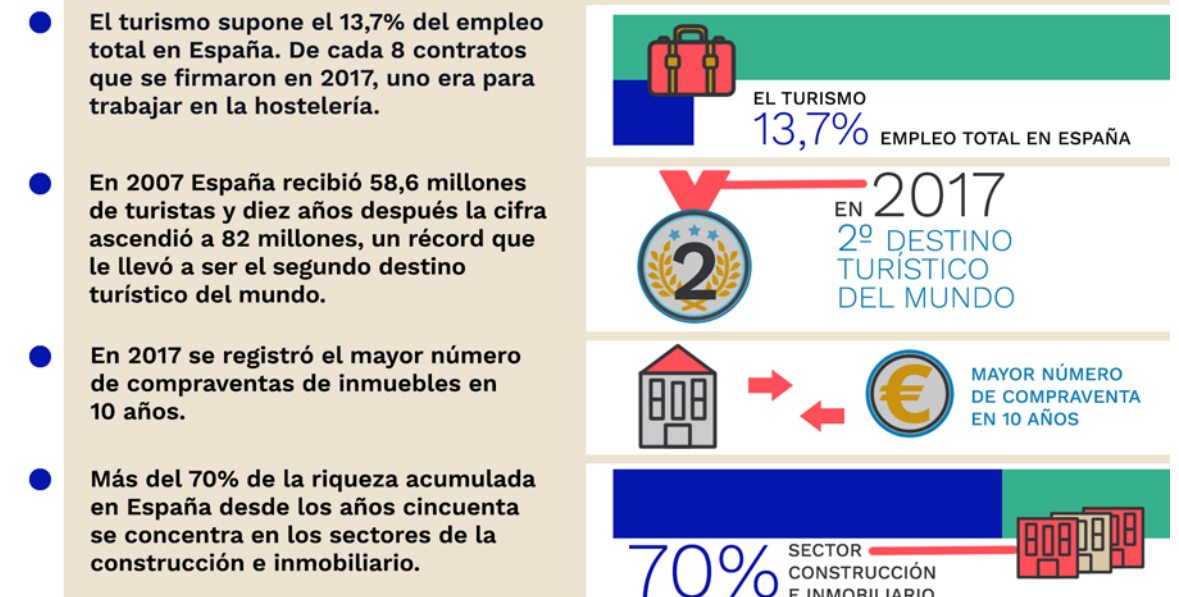
¹⁸ “La ciudad ha experimentado una profunda dualización social, entre aquellos beneficiados por las ‘oportunidades económicas’ del nuevo contexto metropolitano, y aquellos que han tenido que conformarse a la nueva situación de empleos precarios, deterioro de los servicios públicos y endeudamiento generalizado”, resumía hace una década el Observatorio Metropolitano, *Manifiesto por Madrid. Crítica y crisis del modelo metropolitano*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2009.

¹⁹ Las manufacturas representan el 58% del conjunto de las exportaciones españolas; las empresas españolas predominan en las exportaciones de la industria mayorista y minorista, el 15% del total. Las compañías radicadas en España que más exportan, por este orden, son Repsol, Inditex, Seat, Renault, Cepsa, Ford, Peugeot y Opel. Para más información, véase: Carmen Ansotegui, *Exportación de la mediana y gran empresa española*, HSBC y ESADE, 2018.

y recursos necesarios para su metabolismo económico, que ya está sufriendo los efectos del cambio climático y la pérdida de biodiversidad, que tiene una tendencia acusada a la destrucción de empleo en momentos de recesión —no digamos ahora que el sector turístico, que en 2019 supuso el 13,4% del empleo total en España, va a perder el año entero— y que ha focalizado su modelo productivo en la extensión del capitalismo rentista y de la que ha sido la especialización clásica de la economía española durante los últimos sesenta años.²⁰

Cuadro 1. Especialización económica y propietarios del capital en el Estado español.

La especialización económica del país



Los propietarios del capital



Fuente: elaboración propia.

²⁰ Hemos analizado en profundidad este proceso en el libro *A dónde va el capitalismo español*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2019, pp. 73-142.

Tabla 4. Las grandes empresas del capitalismo español.

EMPRESA	SECTOR	INGRESOS	BENEFICIOS	CAPITALIZACIÓN
Banco Santander	Finanzas	49.229	8.116	61.986
Repsol	Hidrocarburos	49.006	-3.816	21.277
Telefónica	Telecomunica- ciones	48.422	1.664	32.331
ACS	Construcción	39.049	962	11.218
Iberdrola	Electricidad	36.438	3.406	58.404
Mapfre	Seguros	28.472	609	7.268
Inditex	Textil	28.286	3.647	98.019
BBVA	Finanzas	24.542	3.512	33.226
Naturgy	Hidrocarburos	23.035	1.796	22.044
Ferrovial	Construcción	6.056	268	19.829

Fuente: elaboración propia, a partir de los informes de las empresas y datos de la Bolsa de Madrid (2019).
Cifras en millones de euros.

IED y multinacionales españolas

La mayoría de las grandes multinacionales que en estos momentos lideran el Ibex-35 se crearon hace un siglo y comenzaron a hacer fortuna tras la Guerra Civil. Los primeros años de la dictadura estuvieron marcados por el aislamiento internacional y el impulso de la industrialización a cargo del Estado. Durante este periodo de *autarquía* (1939-1959), junto con la imposición de barreras arancelarias y restricciones a las inversiones foráneas, se impulsó un modelo de industrialización por sustitución de importaciones. El papel de las empresas extranjeras en el ferrocarril, la minería y la electricidad, que había sido central en los comienzos del capitalismo industrial en España durante el siglo XIX y principios del XX, pasó a ser poco menos que marginal.

Posteriormente, en la siguiente fase marcada por la apertura (1959-1976), se volvieron a abrir las puertas a la inversión extranjera y se consolidaron las medidas desarrollistas que conducirían al famoso “milagro español”.²¹ Esta apertura ya se había empezado a esbozar en 1953, con la firma del Convenio de Amistad y Cooperación con EEUU. Cinco años más tarde, España formalizó su entrada en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la OCDE. Pero no fue hasta 1959, con el Plan de Estabilización, que se inicia la época que ha sido bien conocida como *desarrollismo*, cuando la economía española se integraría plenamente en las dinámicas del capitalismo periférico abierto por los países del capitalismo avanzado. La integración de España en la economía-

²¹ Para una revisión de la historia del “milagro español”, véase: Isidro López y Emmanuel Rodríguez, *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano 1959-2010*, Madrid, Traficantes de Sueños, 2010.

mundo occidental se articuló esencialmente en torno a tres ejes: industria, construcción y turismo.²²

Impulsado por el FMI, el Plan de Estabilización apostaba por eliminar buena parte de las restricciones a las inversiones extranjeras. En cierto modo, suponía una importante enmienda a la Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional, promulgada tras el fin de la Guerra Civil, con la que se había restringido la presencia de capitales transnacionales en las empresas españolas. Con dicho plan, se otorgaba libertad para invertir hasta en el 50% del capital de estas compañías —incluso más, aunque con la exigencia de una autorización gubernamental— y se concedía a las multinacionales el derecho a repatriar sus beneficios. Además, a la vez que se reglamentaba el comercio internacional, se avanzaba en la liberalización del mercado interno, se regulaba el déficit fiscal y se impulsaba el turismo como vía de entrada de divisas.²³

A principios de los años sesenta, se iniciaron las negociaciones para la incorporación de España a la CEE. En 1970, se firmó el Acuerdo Preferencial con la Comunidad Económica Europea, que implicaba reducciones arancelarias y la supresión de algunas restricciones comerciales. Todo eso hizo que llegaran a España inversiones procedentes de Estados Unidos, Europa y Japón, con el sector del automóvil como bandera: Ford, General Motors, Nissan, etc. Ciertamente, el modelo industrial español siempre fue de la mano de la tecnología extranjera. Como ocurrió en el caso de la fabricación de coches, apenas se produjo transferencia tecnológica porque la mayoría de estas empresas eran filiales de multinacionales con sede en otros países.

Con la entrada en la CEE, el gobierno puso en marcha un proceso de reestructuración industrial dirigido a cumplir con los criterios de pertenencia a este nuevo mercado. La entrada en el “proyecto europeo” se anunciaba como la salida más eficaz a la recesión que se venía arrastrando desde la crisis mundial de mediados de la década anterior. El resultado fue la transformación de la antes floreciente industria española, lo que supuso el cierre de un buen número de empresas y una fuerte reducción de la capacidad productiva. En este marco, se incrementó la importación de bienes de alto valor agregado al tiempo que aumentaban las entradas de inversión extranjera, sobre todo dedicadas a la compra de compañías españolas que pasaron a ser integradas en estructuras transnacionales.²⁴ Por su parte, el Estado ofreció numerosos incentivos para la atracción de capitales extranjeros: subvenciones, reformas laborales, precios especiales, etc.

Al final del franquismo, con los Pactos de la Moncloa y las reformas económicas de finales de los años setenta, se sentaron las bases para establecer una línea de continuidad con los privilegios y las propiedades acumuladas por las clases dominantes desde la posguerra. Comenzaba la *modernización*, caracterizada por la incorporación de España a la globalización neoliberal. Entre 1976 y 1985 se destruyeron más de dos millones de empleos, aproximadamente la mitad de ellos en el sector industrial. La cifra de parados superó los tres millones de personas y la tasa de desempleo alcanzó el 22%, desde el 1,5 % de 1971. Grandes ciudades como Barcelona y Bilbao, antes punta de lanza de la industrialización española, se convirtieron en los lugares donde más aumentaron los niveles de desempleo. Junto al proceso de reconversión marcado por la adaptación a la nueva división internacional del trabajo, se produjo una reestructuración de las grandes industrias que se habían desarrollado en las tres décadas precedentes.

²² Ramón Fernández Durán, «Población, economía y ocupación del territorio», en José Manuel Naredo y Fernando Parra (eds.), *Situación diferencial de los recursos naturales españoles*, Lanzarote, Fundación César Manrique, 2002.

²³ Ivan Murray, *Capitalismo y turismo en España. Del ‘milagro económico’ a la ‘gran crisis’*, Barcelona, Alba Sud, 2015.

²⁴ Eduardo Sánchez Iglesias, *Empresas transnacionales, capitalismo español y periferia europea*, Madrid, Libros de la Catarata, 2016.

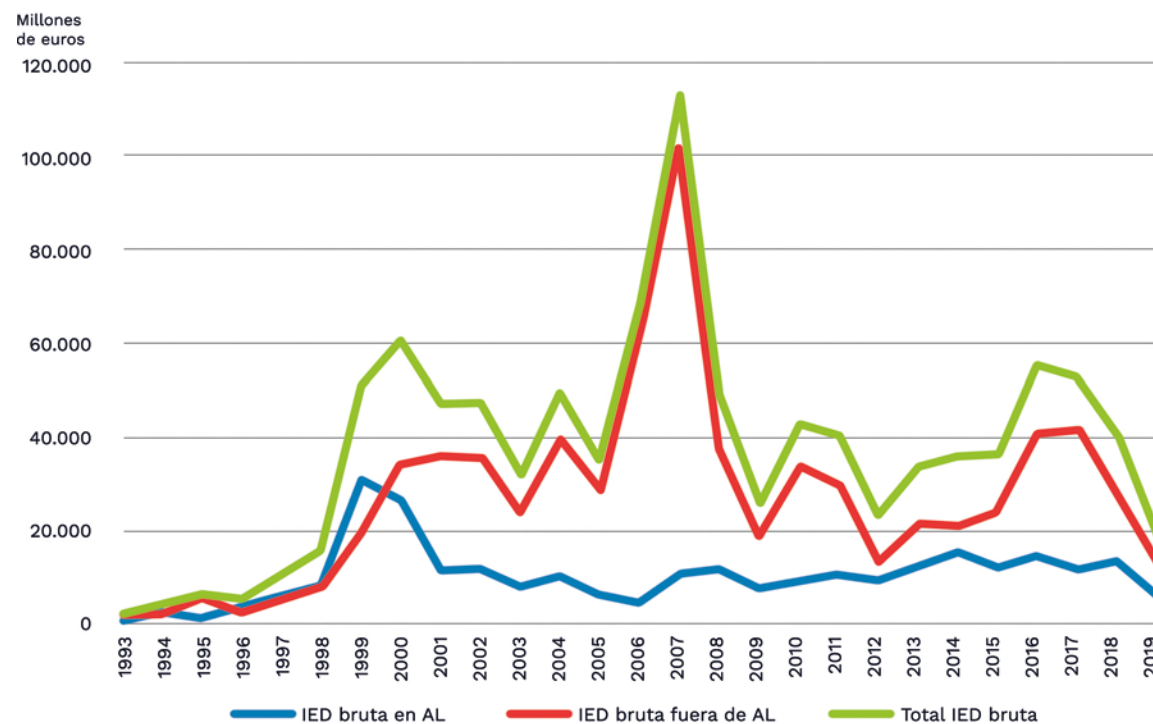
Los cuatro gobiernos del PSOE que se sucedieron entre 1982 y 1996 pilotaron este proceso. No en vano, los ejecutivos “socialistas” fueron los que promovieron la mayor liberalización de la economía, el aumento de la flexibilización de las condiciones laborales y la reconfiguración de todo el sistema de empresas públicas. La clave de bóveda de la reconversión acelerada de la economía española fue la incorporación del país a la CEE y la extensión de las recetas neoliberales a partir de la aprobación del Tratado de Maastricht.

La labor que ya se había iniciado con los ejecutivos de Felipe González fue retomada aún con más fuerza por José María Aznar en sus dos legislaturas como presidente del gobierno (1996-2004). En esos años acudieron a España gran cantidad de capitales extranjeros que se dirigían a la economía productiva, a inversiones bursátiles y al sector inmobiliario, que se estaba revalorizando a gran velocidad.

La reestructuración del sector público empresarial español se acometió a través de dos procesos complementarios: la privatización de unas compañías y la reorganización de otras. Al término de la primera etapa del gobierno del PP, la mayoría de las grandes empresas estatales, como Endesa, Telefónica, Repsol, Gas Natural, Argentaria e Iberia, entre otras, habían sido totalmente privatizadas. La conversión en multinacionales tuvo su punto culminante cuando se acercaba el final del siglo XX, con América Latina como destino prioritario para lo que fue la *década dorada* del capitalismo español.

España, hasta los años ochenta, había sido un país que únicamente recibía inversiones extranjeras. En apenas una década, se convirtió en uno de los países con mayores flujos de inversión en el extranjero y alcanzó, como suele leerse en la terminología habitual en la literatura económica, la “mayoría de edad”.²⁵ Hasta tal punto que en 1999 España llegó a ser el primer inversor en América Latina y el sexto a nivel mundial. La IED española pasó de suponer el 0,9% del PIB en 1996 a representar nada menos que el 9,6% en el año 2000.

Gráfica 3. La IED española a nivel mundial (1993-2019).



Fuente: elaboración propia.

²⁵ Mauro F. Guillén, *El auge de la empresa multinacional española*, Madrid, Marcial Pons, 2006.

Entre 1993 y 2000, el 60% de la IED española se concentró en América Latina. La entrada masiva de inversiones españolas en la región se superpuso con los procesos de privatización de empresas estatales que se produjeron en la mayoría de países latinoamericanos durante la década de los noventa. Con la justificación de que la apertura al sector privado iba a mejorar la calidad y la eficiencia de los servicios prestados, las economías latinoamericanas se subordinaron definitivamente a los capitales transnacionales. Eso hizo que el tradicional dominio de las corporaciones estadounidenses en la región fuera desplazado por la llegada de multinacionales europeas. Entre ellas, las grandes compañías españolas de la energía, las telecomunicaciones y las finanzas, que rápidamente pasaron a ocupar los puestos de cabeza en sus sectores de actividad.

En este periodo, las multinacionales españolas realizaron el 97% de sus inversiones a través de adquisiciones o bien mediante aportaciones de capital. Es decir, fueron operaciones de compra y fusión que solamente tuvieron sentido en el marco de los procesos de privatización, desregulación y apertura al capital extranjero que se impulsaron con fuerza en esos años. Por eso, pasados unos años, se lanzaron a seguir buscando otros nuevos mercados en los que proseguir con su dinámica de crecimiento y expansión. Completada la primera fase expansiva, las multinacionales españolas se dedicaron a diversificar y ampliar sus inversiones a otras regiones.

La segunda fase de expansión de las multinacionales españolas tuvo su epicentro en la Unión Europea. De hecho, entre 2001 y 2006, el 74% de la IED española se reorientó hacia los países europeos.²⁶ Y fue protagonizada por las mismas empresas que previamente habían liderado el desembarco en América Latina. Acompasada con las tendencias mundiales de los flujos de IED tras la crisis de Argentina, las inversiones españolas en el extranjero decrecieron hasta 2003. A partir de ahí, renovando su impulso con la recuperación económica en EEUU y China, se retomó la dinámica de fusiones y adquisiciones. Hasta llegar a que en los años 2006 y 2007 se vieran los mayores flujos de capitales españoles fuera de nuestras fronteras de toda la historia. Especialmente dos fueron los destinos preferidos en esta segunda oleada de inversiones de las empresas españolas en el extranjero: el Reino Unido y los Países Bajos.²⁷

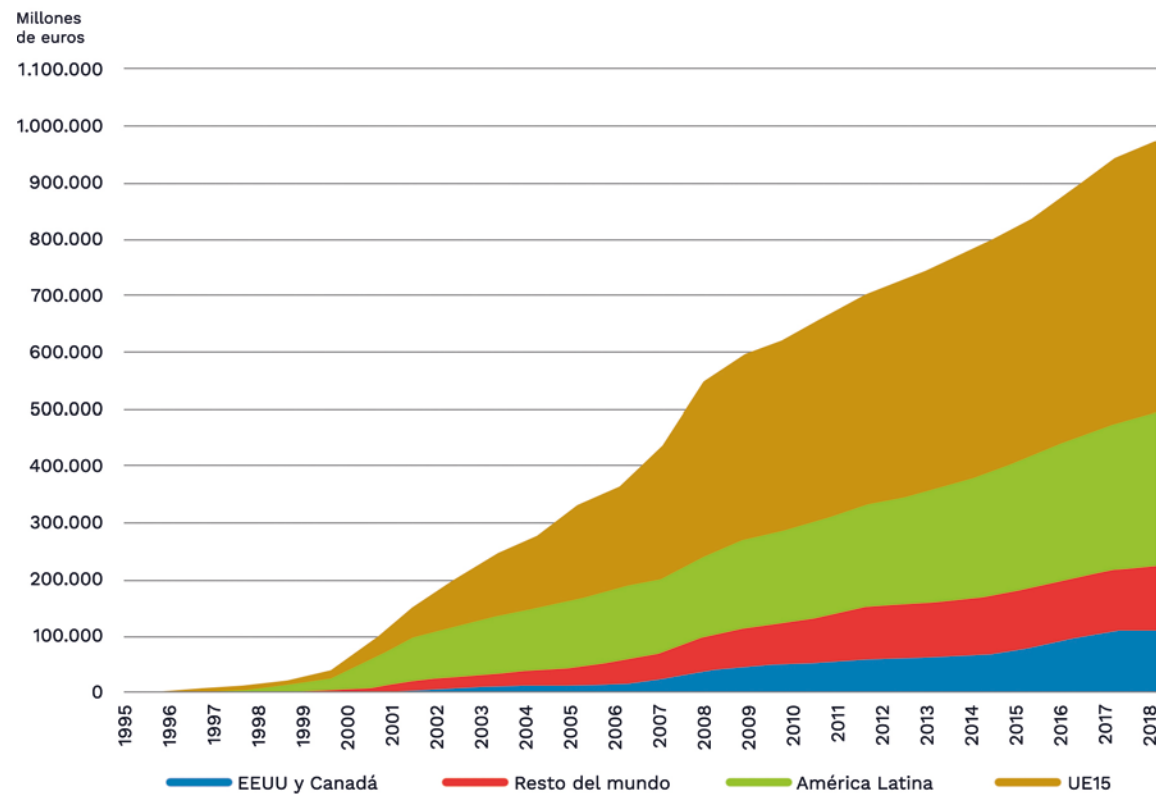
Entre 2001 y 2006, las adquisiciones representaron el 70% de la IED española.²⁸ Mientras la internacionalización hacia América Latina se produjo fundamentalmente gracias a la compra de compañías públicas por todo el continente, la expansión a Europa y otras regiones fue posible mediante la adquisición de empresas privadas bien posicionadas en sus mercados. Sobre todo del sector servicios, con las que se conseguía entrar sin mucho riesgo en mercados con poca competencia e ingresos asegurados, logrando una alta rentabilidad tanto a corto como a largo plazo.

²⁶ El 67% a los países de la UE-15, el 5% a los UE-12 y el 2% a otros países europeos, como se recoge en Alfredo Arahuetes y Aurora García Domonte, “¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?”, *Documento de trabajo 35/2007*, Real Instituto Elcano, 2007.

²⁷ Entre 2000 y 2015, el Reino Unido concentró el 41,3% del total de la IED española; los Países Bajos, el 14,5%. Más información sobre este periodo en Ainhoa Blanco, “Internacionalización de la empresa española (2000-2015)”, *Informes OMAL*, nº 19, 2017.

²⁸ En el periodo 1993-2000, el 55 % de la IED española se realizó a través de adquisiciones de otras compañías, el 42% con aportaciones de capital y solo el 3% mediante la creación de nuevas sociedades. Entre 2001 y 2006, las adquisiciones representaron el 70% de las inversiones españolas en el extranjero, las aportaciones de capital supusieron el 27,5% y la constitución de nuevas empresas apenas el 2,5%, según los cálculos de Arahuetes y García Domonte (2007).

Gráfica 4. La IED española acumulada por áreas de destino (1993-2018).



Fuente: elaboración propia.

La cuarta etapa del capitalismo español comienza en 2008 con el estallido de la crisis financiera y llega hasta nuestros días, en que asistimos al cierre del largo ciclo expansivo que han capitaneado los buques insignia de la marca España. Tras el *crash* global y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, fue posible sostener temporalmente la recuperación de los beneficios empresariales a través de distintas vías: ampliando operaciones a otros sectores y mercados, rebajando salarios y condiciones laborales, obteniendo inyecciones de liquidez mediante compras de deuda pública y privada, generando nuevas burbujas especulativas, acelerando las desinversiones y la venta de activos, etc. Esas estrategias, sin embargo, no van a servir para generar otro ciclo largo de crecimiento y acumulación. Con un horizonte económico muy complicado, que en el caso español va a agravarse especialmente por su dependencia estructural de los sectores turístico e inmobiliario, incluso puede llegar a estar en juego la propia supervivencia del modelo.

Atracción de inversiones

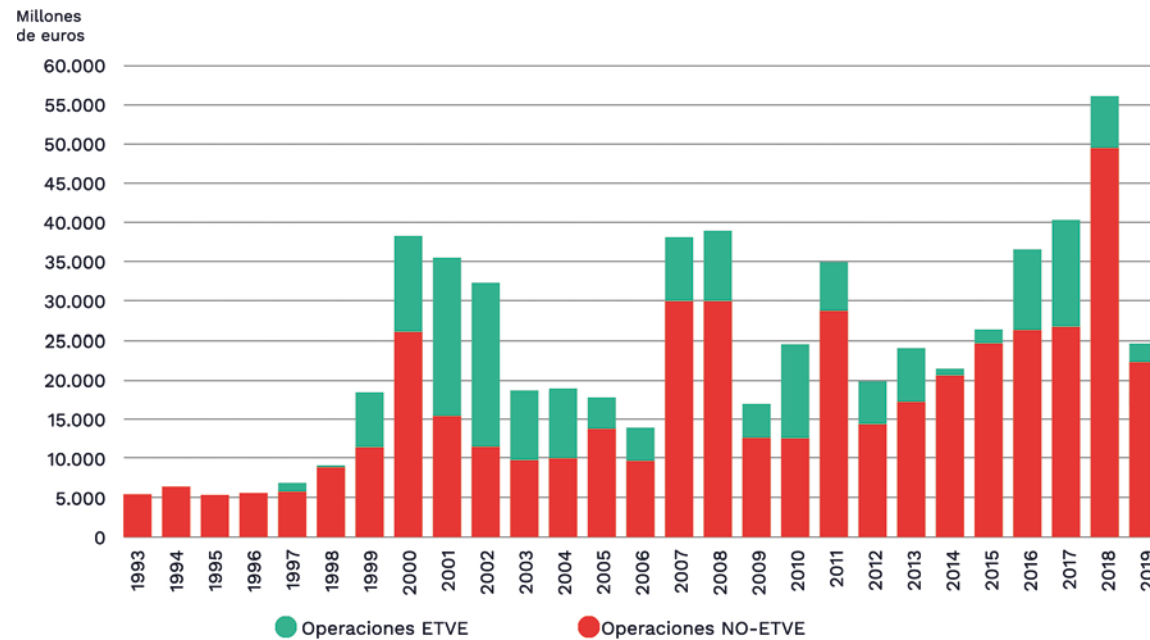
En los últimos años, las grandes corporaciones han redoblado su estrategia de reducción de costes y han intensificado su ofensiva para intentar reposicionarse en nuevas áreas de negocio. A la vez que continúan con la búsqueda de mercados de alta rentabilidad que no hayan sido suficientemente explotados, han abandonado aquellos considerados como menos competitivos. Las empresas españolas han seguido apostando por una reordenación permanente de sus intereses a nivel global mediante una dinámica imparable de fusiones y absorciones de competidores. A partir de 2013, cuando los cambios de las políticas monetarias y financieras facilitaron de nuevo la obtención de crédito a las grandes empresas, estas volvieron a lanzar importantes ofertas de compra sobre otras compañías.²⁹

Las desinversiones, igualmente, han resultado fundamentales para sortear un contexto político-económico poco favorable para los intereses del capitalismo español. En buena parte de los países donde tuvieron fuertes conflictos sociales o ambientales, las multinacionales españolas terminaron por vender sus filiales. Sobre todo, se han ido desprendiendo de otros muchos activos para obtener liquidez, adelgazar su deuda y establecer estructuras más competitivas y atractivas para los inversores. De hecho, el monto total de las desinversiones realizadas por las mayores cotizadas españolas en la última década supera al de las compras.

Al estudiar las entradas de IED en España en los últimos 25 años, se comprueba que los máximos registros responden básicamente a dos elementos: las fusiones/adquisiciones y la entrada de capitales especulativos. Es una situación análoga a la que se ha vivido a escala planetaria: las compras de empresas representaron más de la mitad del total de la inversión extranjera mundial en la primera década de este siglo. En el caso de la Comunidad de Madrid, que concentra la mayoría de las sedes de las grandes multinacionales y más de la mitad de los capitales foráneos que entran en el país, esto se focaliza especialmente en el sector inmobiliario-financiero.

²⁹ En el caso de las empresas españolas, se produjo la absorción de Telefónica sobre la alemana E-Plus, la de Repsol sobre la canadiense Talisman o la de Iberdrola sobre la estadounidense UIL. En todo caso, el volumen total de estas transacciones en 2016 fue tres veces inferior a lo que llegó a ser en 2007.

Gráfica 5. Entradas de IED en España (1993-2019).



Fuente: elaboración propia.

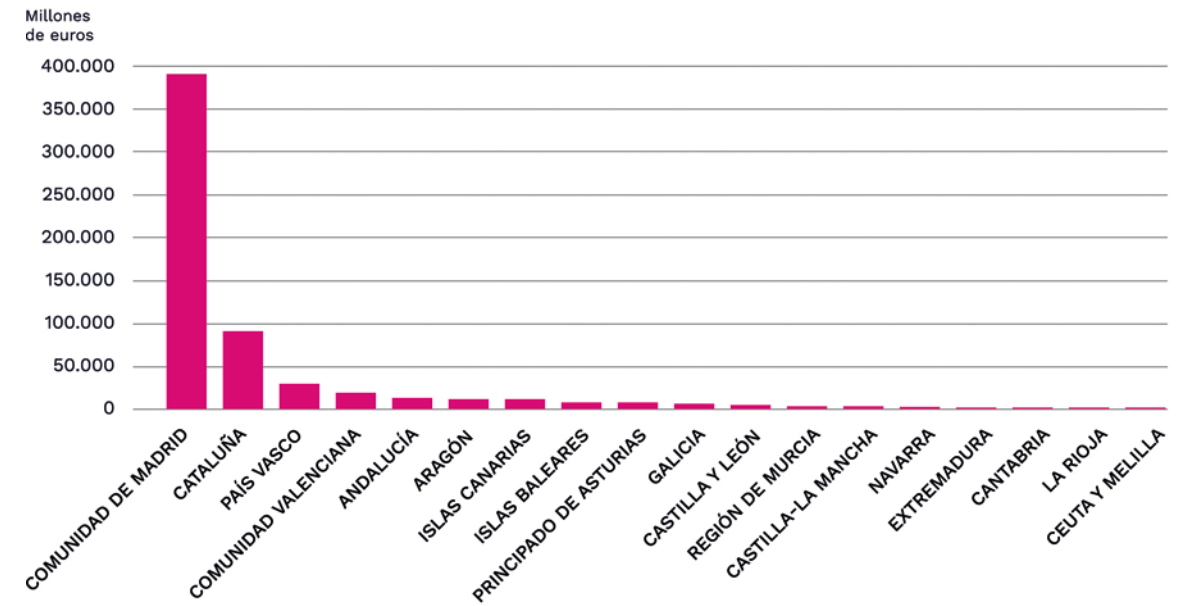
En las últimas décadas, pueden caracterizarse tres grandes etapas en la llegada de inversiones extranjeras a España. En la primera, que tuvo lugar desde principios de los noventa hasta que en el año 2000 reventó la burbuja de las *puntocom*, se produjo una fuerte entrada de capitales transnacionales en el sector de la información y la comunicación. Más del 60% de la IED que llegó a España en el año 2000, especialmente en el caso de Madrid, se destinó a ese ámbito. Entre las adquisiciones más destacadas de ese periodo, destaca la de la empresa telefónica Airtel por parte de la compañía inglesa Vodafone.

En la segunda, dejando atrás el auge de la especulación con las compañías tecnológicas, hubo un descenso inicial en la entrada de IED³⁰ que luego remontaría hasta llegar a máximos en 2007 y 2008, coincidiendo con las grandes compras efectuadas por multinacionales europeas. En esos años, la italiana Enel se hizo con la mayor parte de la propiedad de Endesa y la británica Imperial Tobacco adquirió Altadis, la antigua Tabacalera.

En la tercera etapa, el crecimiento en la llegada de capitales foráneos volvió a ser reimpulsado por los procesos de adquisición, como la fusión de British Airways con Iberia, manteniéndose una tendencia ascendente hasta la actualidad gracias al empuje del sector financiero-inmobiliario y de la construcción. En el caso de Madrid, con esta reactivación del ciclo inmobiliario se anuncia un futuro prometedor: según las estimaciones oficiales del Ayuntamiento y la empresa promotora, con la construcción de una nueva *city* financiera con una veintena de rascacielos y las 11.000 viviendas de Madrid Nuevo Norte se creará un cuarto de millón de puestos de trabajo.

³⁰ Sostenido en parte por la entrada de capitales a través de las entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE), un instrumento de inversión creado en el período anterior (1995) que tiene exenciones fiscales en la entrada y salida de capitales y que, además, si registra pérdidas puede dar lugar a deducciones tributarias.

Gráfica 6. IED acumulada recibida por las comunidades autónomas (1993 – 2019).



Fuente: elaboración propia.

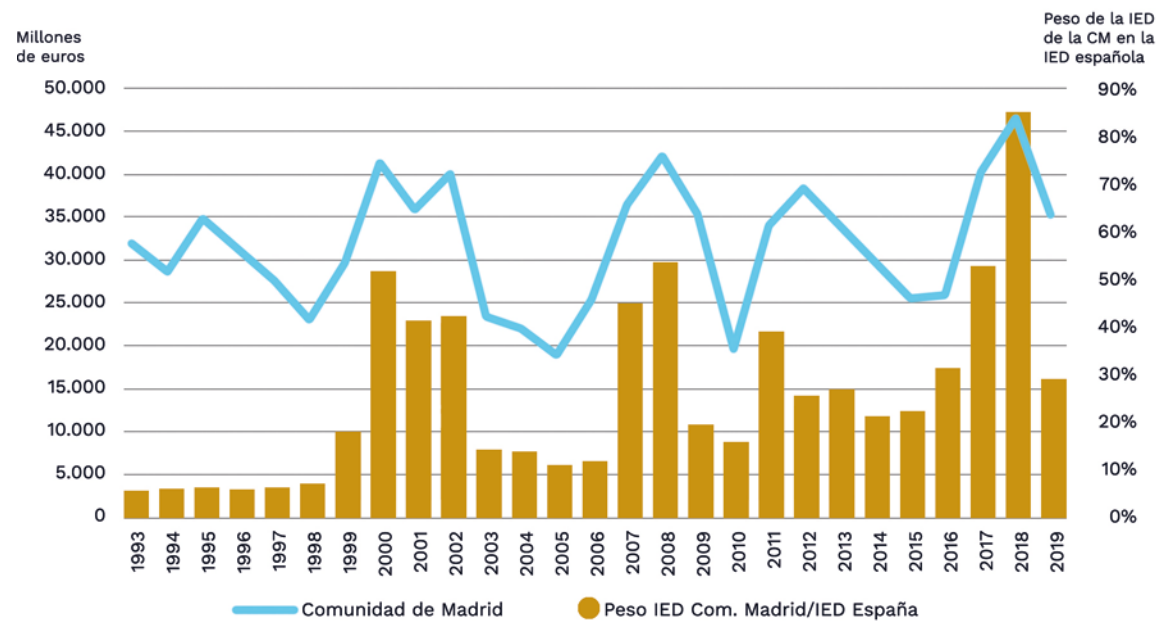
No puede afirmarse que el alto grado de concentración del capital extranjero guarde relación con la actividad económica en términos del PIB. En las últimas dos décadas y media, las comunidades de Madrid y Cataluña han concentrado el 80% del total de la IED que ha entrado al Estado español, mientras que su aportación conjunta al PIB nacional ha sido del 36%. Como se guía por la búsqueda de estrategias de optimización fiscal y se enfoca en los sectores más rentables, la inversión extranjera viene a reforzar una matriz productiva muy poco diversificada y especializada en el sector terciario.

El propósito habitual de este tipo de inversiones tiene mucho que ver con el hecho de que “España presenta un contexto productivo altamente competitivo” con “unos costes laborales por debajo de la media la UE-27”, tal y como ha certificado la consultora Deloitte.³¹ Una vez más, se trata de ganar competitividad a costa de rebajar todavía más el coste de la fuerza de trabajo. En el caso de Madrid, entre 2012 y 2016 la IED dedicada a actividades inmobiliarias aumentó el 71%.³²

³¹ Deloitte, *La inversión extranjera en España y su contribución socio-económica*, 2014.

³² Anabel Vigil, “La inversión extranjera en Madrid (1993-2016)”, *Informes OMAL*, nº 20, 2018.

Gráfica 7. Evolución de las entradas de IED en Madrid y su peso relativo en España (1993-2016).



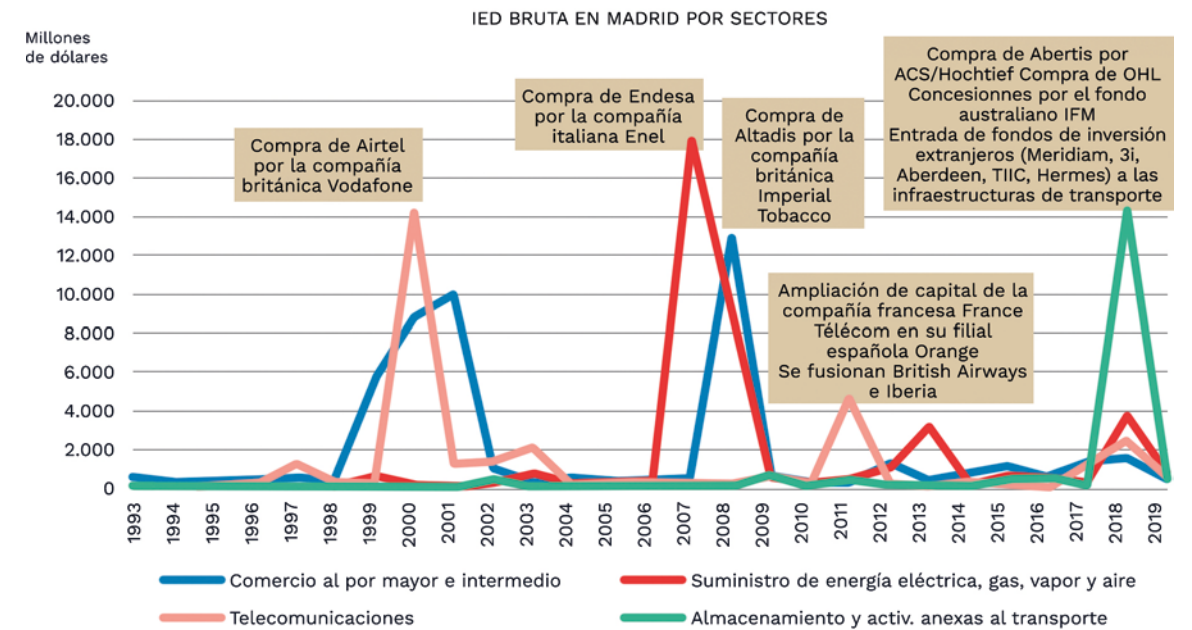
Fuente: Anabel Vigil, «La inversión extranjera en Madrid (1993-2016)», *Informes OMAL*, nº 20, 2018.

El rescate estatal de los “activos tóxicos” en manos de las grandes entidades financieras, la llegada de fondos de inversión extranjeros y la entrada en escena de las SOCIMI han reactivado el *boom* inmobiliario. Estas figuras de inversión han entrado de lleno en la especulación con el alquiler de inmuebles y viviendas, provocando un rápido aumento de su valor, sobre todo, en los centros de las grandes capitales. Como efecto colateral están repuntando las compras de vivienda y las deudas hipotecarias, que a su vez están impulsando la construcción de obra nueva. Mientras en la burbuja de los años noventa y 2000 lo central fue la construcción de nuevas viviendas, en este renovado empuje del sector inmobiliario-financiero han resultado fundamentales los procesos de compraventa y alquiler. Con todo ello, las actividades inmobiliarias representaron el 10% de la economía española en 2016, dos puntos por encima de lo que supusieron en 2008.

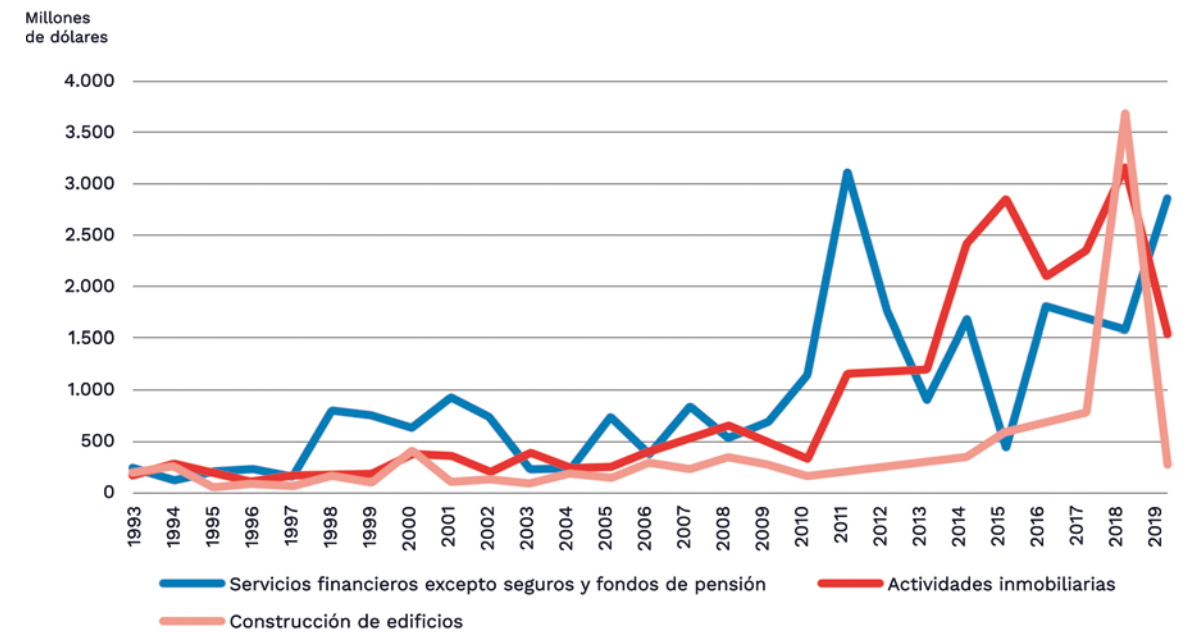
En consonancia con la especialización clásica del capitalismo español, esta estrategia se basa en reforzar la imagen de la ciudad como destino privilegiado para el turismo y los negocios inmobiliario-financieros. En 2018 llegaron a Madrid 9,7 millones de visitantes, un 3,2% más que el año anterior. Igualmente, en ese año los flujos de entrada de IED en la Comunidad de Madrid aumentaron el 69% respecto a 2017.³³ En esa misma línea se encuadra la apuesta por las grandes operaciones urbanísticas, desde la Operación Campamento a los Desarrollos del Sureste pasando por la Operación Chamartín, el macroproyecto que estaría llamado a consolidar a Madrid entre las primeras posiciones del ranking europeo de ciudades globales.

³³ En los nueve primeros meses del año pasado, según los datos del ministerio de Industria, Comercio y Turismo (DataInvex), la Comunidad de Madrid centralizó el 85% de toda las entradas de IED en España. El total de la inversión extranjera que entró en España en 2018 fue de 39.746 millones de euros, un incremento récord del 153% respecto al año anterior; aunque 14.327 millones corresponden a una sola operación, radicada formalmente en Alemania: la compra de Abertis por parte de la compañía italiana Atlantia y la española ACS, que se efectuó a través de la filial alemana (Hotchieff) de esta última.

Gráfica 8. Principales entradas de IED vía adquisiciones de empresas en la Comunidad de Madrid (1993-2019).



Gráfica 9. Entradas de IED en la Comunidad de Madrid por ramas productivas (1993-2019).



Fuente: elaboración propia.



INFORME OMAL #24/2020

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MADRID (1993-2019) ¿A QUIÉN BENEFICIA EL MODELO DE CIUDAD-MARCA?

///Pedro Ramiro y Erika González

3

MAPEO DE ACTORES, ESTRATEGIAS E INSTRUMENTOS

MAPEO DE ACTORES, ESTRATEGIAS E INSTRUMENTOS

Según el relato hegemónico, la mejora del clima inversor y de la confianza empresarial son los puntales fundamentales para la atracción de capitales extranjeros y la consiguiente creación de riqueza y empleo. En ese marco conceptual se ha apoyado el Ayuntamiento de Madrid para desarrollar diferentes estrategias e instrumentos de apoyo a la internacionalización empresarial.

“Vamos a intentar atraer nuevas inversiones y también a promover nuestras empresas en el exterior”, afirmaba en febrero de 2018 el delegado de Economía y Hacienda del Ayuntamiento al presentar la recién creada subdirección de Atracción de Inversiones e Internacionalización Empresarial. “Con esta oficina se persigue crear empleo de calidad y atraer el talento, afianzar más a Madrid como espacio de inversión extranjera de España”, decía el consistorio al anunciar la creación de Madrid Investment Attraction en mayo de ese mismo año.³⁴

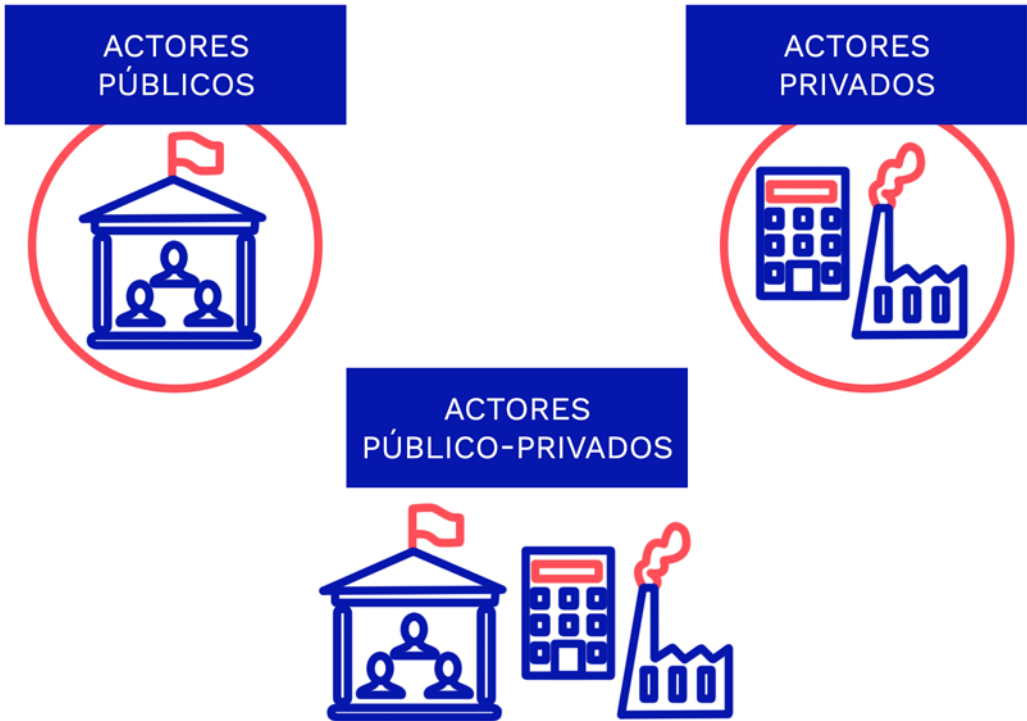
Para llevar a cabo el relanzamiento de la ciudad-marca, en Madrid operan una batería de actores (públicos, privados y público-privados) que están poniendo en marcha diferentes iniciativas e instrumentos de apoyo a la internacionalización empresarial. En las siguientes páginas se expone una revisión de los principales actores, estrategias e instrumentos relacionados con el fomento y la atracción de inversiones extranjeras.

Actores

La internacionalización de los negocios empresariales se engrasa a través de una estructura conformada por diferentes actores, que van desde las instituciones estatales hasta el sector privado y las alianzas que se tejen entre ellos. En el capitalismo global, tanto los Estados de origen de las grandes compañías como los que son receptores de sus inversiones juegan un papel central en la expansión de sus actividades. Los primeros acompañan la internacionalización empresarial a través de la diplomacia económica, la acción exterior, la producción normativa o las ventajas económicas; los segundos suelen desplegar igualmente una batería de políticas económicas para reducir cualquier posible traba a la inversión extranjera.

³⁴ Ayuntamiento de Madrid, “[MIA, la oficina municipal al servicio de la atracción de la inversión extranjera](#)”, *Diario de Madrid*, 23 de mayo de 2018.

Figura 4. Actores relacionados con las políticas de internacionalización empresarial.

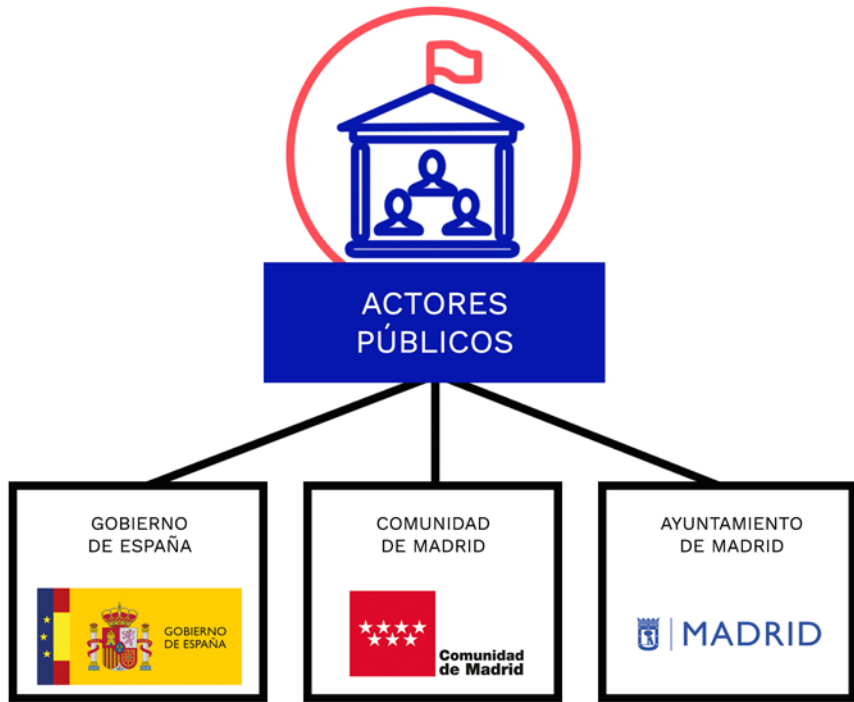


Fuente: elaboración propia.

ACTORES PÚBLICOS

En Madrid, al tener la capitalidad del Estado, confluyen diferentes actores públicos que promueven la internacionalización de la economía y la atracción de inversión extranjera directa. Según la escala de la que se trate, puede hacerse referencia a instituciones del gobierno de España, de la Comunidad de Madrid o del Ayuntamiento de Madrid. A continuación se identificarán los organismos que impulsan estas políticas en los dos primeros niveles, para después desarrollar con más detalle el caso del gobierno municipal de Madrid.

Figura 5. Actores públicos que ejecutan políticas de internacionalización empresarial en Madrid.



Fuente: elaboración propia.

España Global es el nombre con el que el gobierno español ha impulsado en los últimos años lo que antes se había conocido como Marca España. A partir de la renovación de la marca-país se ha pretendido hacer frente a “nuevos desafíos en la construcción de una imagen positiva, sólida y sostenible del país en el exterior”. El discurso generado en torno a la mejora de la competitividad del Estado para atraer inversiones es el que dirige las principales líneas de actuación, como las que se enmarcan en la diplomacia económica adscrita al Ministerio de Asuntos Exteriores, UE y Cooperación.

En el plano de la internacionalización de la economía española, quien tiene una mayor responsabilidad en su definición y ejecución es el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, encargado de elaborar la estrategia y los planes de acción. Asimismo, este ministerio es quien pone en marcha políticas concretas como la promoción comercial a través del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), el apoyo logístico de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España, o el apoyo financiero que ofrece la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE), la Compañía de Financiación del Desarrollo (COFIDES) y el Fondo de Internacionalización de la Empresa (FIEM).

El Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, por último, completa el apoyo financiero a la internacionalización a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO), un banco público que ofrece créditos, avales y garantías a las empresas.³⁵

“Más apoyo institucional, menos burocracia, más libertad económica y menos carga fiscal”, estos son los pilares de la Comunidad de Madrid para la atracción de inversión

35 La mayor parte del apoyo financiero del ICO está mediada por la banca comercial, que es quien lo gestiona directamente con las empresas. Para una revisión del papel de los organismos públicos estatales que financian la internacionalización empresarial en España, véase: Erika González, Beatriz Casado y Marta Fernández, “Fondos públicos, negocios privados. El apoyo financiero a la internacionalización de las empresas españolas: organismos, instrumentos e impactos”, *Informes OMAL*, nº 22, 2020.

extranjera. Así lo afirmaba el economista Daniel Lacalle en un vídeo promocional de *Think Madrid*, el proyecto para el que fue contratado por la Cámara de Comercio de Madrid en 2016 con el objetivo declarado de atraer las inversiones de compañías extranjeras afectadas por el Brexit. Esta apuesta no obtuvo los resultados esperados por sus promotores: no se consiguió atraer importantes inversiones, ni tampoco se llegó a presentar un informe con los resultados de la iniciativa ni evaluación alguna de estos.

Actualmente, el gobierno autonómico de Madrid, a través de los órganos competentes (la Consejería de Economía, Empleo y Competitividad, y la Consejería de Presidencia), está realizando cambios en los instrumentos que había creado para la atracción de capitales. Así, la Comunidad de Madrid va a proceder a la fusión de dos instancias: Madrid Excelente, su principal instrumento de colaboración público-privado, e Invest in Madrid; darán lugar a la Fundación Madrid por la Competitividad, entidad que todavía no está operativa.

Tabla 5. Órganos responsables de la internacionalización de la economía en las tres escalas institucionales en Madrid.

ESTADO ESPAÑOL	COMUNIDAD DE MADRID	AYUNTAMIENTO DE MADRID
MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES, UE Y COOPERACIÓN • Secretaría de Estado de la España Global MINISTERIO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL • Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO • Secretaría de Estado de Comercio	CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD • Viceconsejería de Economía y Competitividad * Dirección General de Economía y Competitividad	ÁREA DE GOBIERNO DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN Y EMPLEO • Coordinación General de Economía, Comercio, Consumo y Partenariado * Dirección General de Economía * Oficina de Partenariado y Marca Madrid ÁREA DELEGADA DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO * Dirección General de Innovación y Emprendimiento

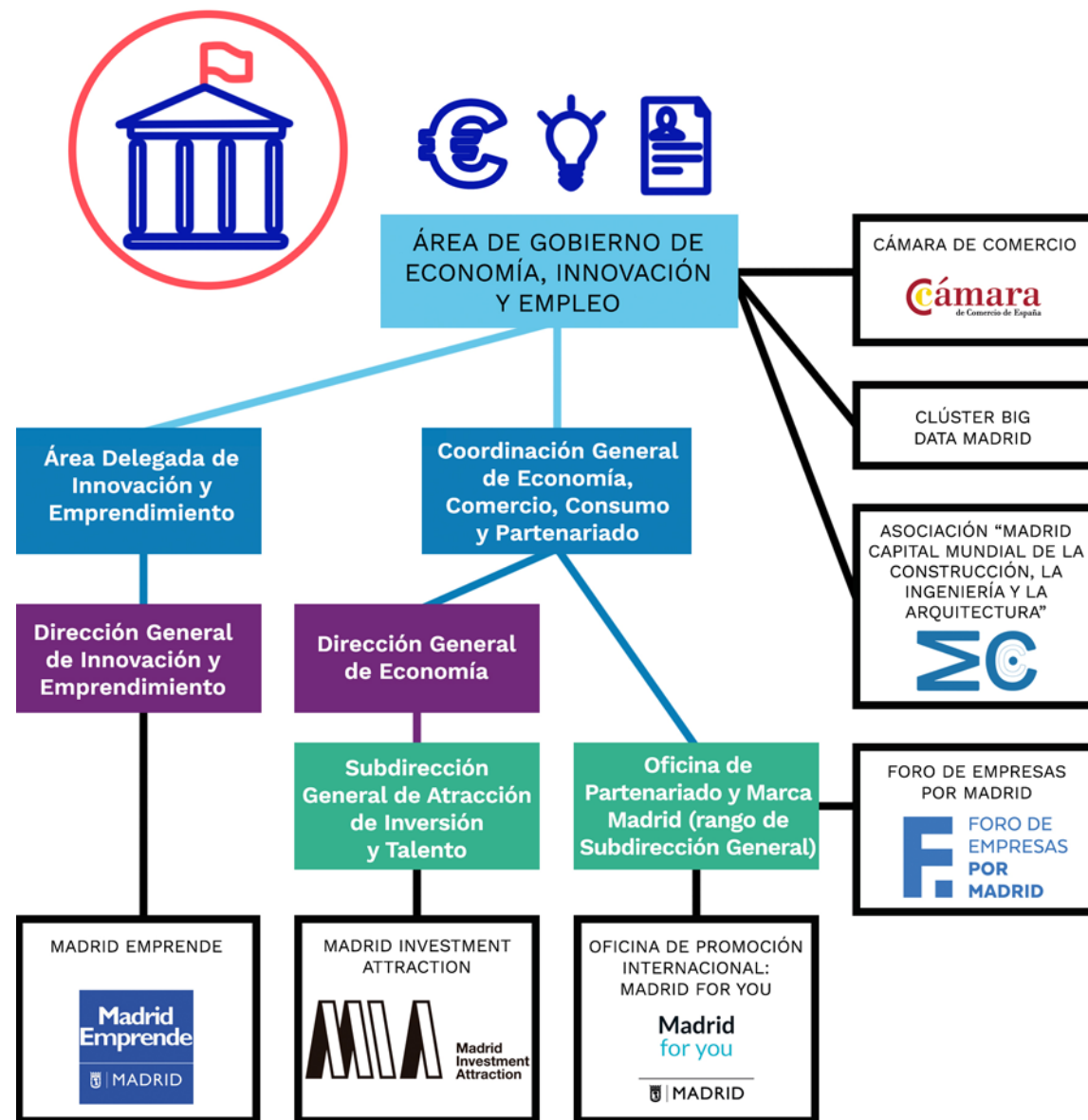
Fuente: elaboración propia.

En la actualidad, el Ayuntamiento de Madrid delega las competencias relacionadas con la atracción de inversiones en el Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo. Dentro de dicha área, la estructura institucional se apoya en dos ejes. Primero, en la Dirección General de Economía, que desarrolla la promoción económica a partir de actuaciones para la atracción de capitales transnacionales y la proyección internacional de la ciudad. Además, establece actuaciones dirigidas a fidelizar la inversión exterior en la economía madrileña y fomentar la participación en proyectos y programas europeos relacionados con el desarrollo empresarial. Segundo, en la Oficina de Partenariado y Marca Madrid, que tiene rango de Subdirección General e impulsa y coordina patrocinios, programas y plataformas de participación empresarial con instituciones. El Área Delegada

de Innovación y Emprendimiento tiene un papel secundario a través del instrumento Madrid Emprende.

Se suma además la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid. Una corporación de derecho público que ha firmado varios convenios con el Ayuntamiento de Madrid, como el que impulsa el Foro Empresas por Madrid que se renovó en 2019. Los fines para los que fue firmado han sido la realización de una estrategia para mejorar la imagen de marca de las empresas que se adhieran y la promoción de la ciudad en los encuentros internacionales que organiza la Cámara.³⁶

Figura 6. Departamentos del Ayuntamiento de Madrid que ejecutan las políticas de internacionalización empresarial.



Fuente: elaboración propia.

³⁶ Coordinación General de la Alcaldía de Madrid y Cámara de Comercio, Convenio de adhesión de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid al Foro Empresas por Madrid, 29 de marzo de 2019.

Otro de los convenios es el que se dedica a la internacionalización de las empresas madrileñas y fue renovado en 2020.³⁷ A través de este acuerdo se incentiva el tejido exportador y la presencia de empresas en mercados exteriores y se mejora la competitividad exterior de las compañías.

Por otra parte, se encuentra el convenio para el desarrollo del Servicio Concilia Madrid, que tiene por objeto “la promoción en el empresariado madrileño de las condiciones laborales que permitan un mayor equilibrio entre la vida laboral, personal y familiar de las personas trabajadoras mejorando, en consecuencia, su nivel de productividad y compromiso con la empresa.” Efectivamente, se basa en la formación, —en colaboración con UGT y CCOO—, asesoramiento, encuentros, reconocimientos de buenas prácticas, bases de datos y la elaboración de una metodología para conocer el impacto que ha tenido esta estrategia en las empresas.

La política de atracción de inversión extranjera se define en la Dirección General de Economía y se orienta a la defensa de la competitividad económica, a través de variables técnico-empresariales para mejorar la posición de Madrid en los mercados globales y consolidar la llegada de capitales transnacionales. Existe una línea de acción para mejorar la conciliación familiar en las empresas, sin que esté relacionado específicamente con la IED. Además, se hace desde el punto de vista productivista y sin conocer qué está suponiendo en materia de avances en la igualdad efectiva entre mujeres y hombres.

ACTORES PRIVADOS

Crecimiento, desarrollo, inversión, empleo, sostenibilidad e innovación son conceptos recurrentes en el relato empresarial. La retórica de las grandes corporaciones tiene como objetivo avalar las bondades del modelo económico y otorgar legitimidad social a sus objetivos de negocio. Este discurso se puso en escena en la reciente cumbre empresarial organizada por la CEOE en relación a la crisis económica causada por el coronavirus.³⁸ Allí, la presidenta del Banco Santander, Ana Patricia Botín, proclamaba que lo fundamental es que se mantengan los mecanismos de extracción de riqueza: “Solo apoyando al empresario y a las empresas es posible todo lo demás”.

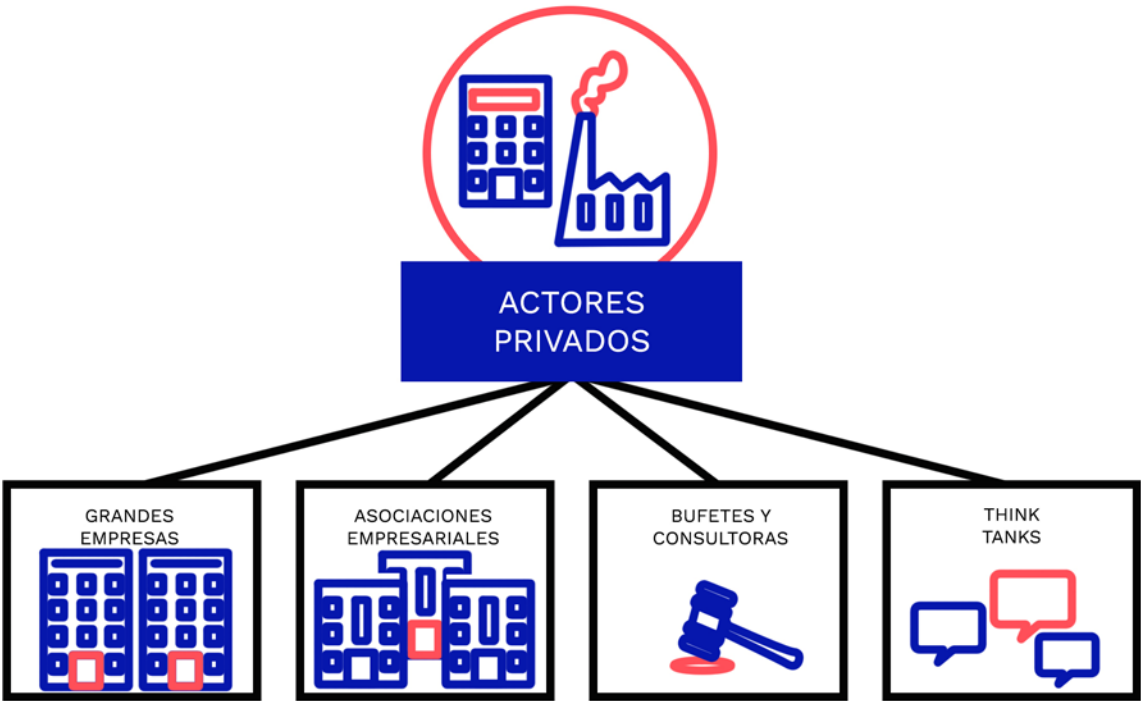
Las grandes empresas desarrollan sus negocios con único objetivo: maximizar el beneficio y la rentabilidad para sus propietarios. Pero cuando hay crisis recurren a una vieja estrategia: identificar su interés privado con el interés general. Por eso vuelven a exigir seguridad jurídica, para dar cumplimiento a su objetivo de continuar con el proceso de reproducción del capital y reflotar la marca-país para asegurar la centralidad de las grandes corporaciones en el modelo económico. Bajo el mantra de la colaboración público-privada, se trata de ir imponiendo un nuevo plan de ajuste estructural; tanto en las empresas (despidos, precarización, devaluación salarial), como en los presupuestos públicos (exenciones fiscales, préstamos a fondo perdido, rescates para las grandes compañías).³⁹

³⁷ Aunque el documento se incorpora en los convenios de 2020, no está firmado y tiene fecha de 2019: https://www.madrid.es/ficheros/Convenios/C201900506_01.pdf

³⁸ El encuentro empresarial *Empresas españolas liderando el futuro*, promovido por la CEOE, tuvo lugar en Madrid entre el 15 y el 25 de junio de 2020.

³⁹ Pedro Ramiro y Juan Hernández Zubizarreta, “La seguridad jurídica y la ‘reconstrucción’ de la CEOE”, *El Salto*, 12 de julio de 2020.

Figura 7. Actores privados que influyen en las políticas de internacionalización empresarial.



Fuente: elaboración propia.

La consolidación y ampliación, en términos políticos, del extraordinario poder económico que han ido acumulando las grandes corporaciones en las últimas décadas se apuntala a través de múltiples mecanismos. Entre ellos, el trabajo de *lobby*, que llevan a cabo las asociaciones empresariales, bufetes y consultoras, y la promoción de *think tanks* que se dedican a la construcción y difusión de un relato que legitima socialmente sus objetivos de negocio. En el caso de Madrid, sede de las principales empresas del Ibex-35 y de muchas otras corporaciones que no cotizan en el índice bursátil de referencia en España, la cercanía con las instancias del poder político y con la administración central del Estado hace que los actores privados multipliquen sus actividades.

Los mecanismos para readecuar las políticas gubernamentales a los intereses de las grandes empresas están lejos de ser tan mediáticos como las campañas electorales. Ya el propio término de *lobby* (en inglés, vestíbulo o pasillo) hace referencia a una actividad que opera en la trastienda de las instancias gubernamentales y parlamentarias. Los *think tanks*, por su parte, se despliegan a través de un lenguaje técnico-especializado y una supuesta independencia con la que tratan de revestir de neutralidad los informes y estudios que producen para validar el rol central de las multinacionales en el sistema económico.

Tabla 6. Principales actores privados relacionados con las políticas de internacionalización empresarial en Madrid

GRANDES EMPRESAS DEL IBEX 35 ⁴²					
Acciona (Alcobendas)	Acerinox	ACS	Aena	Amadeus	Bankia
Bankinter	BBVA	Enagás	Ence	Endesa	Ferrovial
Indra (Alcobendas)	IAG (Iberia)	Mapfre (Majadahonda)	Naturgy	Repsol	Santander (Boadilla del Monte)
Socimi Inmobiliaria Colonia	Socimi Merlin Properties	Telefónica			
GRANDES EMPRESAS QUE NO COTIZAN EN EL IBEX35					
Atresmedia (S.S. de los Reyes)	Codere (Alcobendas)	Dia (Las Rozas)	Ebro Foods	El Corte Inglés	FCC
Liberbank	Mediaset (Alcobendas)	NH Hotel Group	OHL	Prosegur	Sacyr
Técnicas Reunidas					
ASOCIACIONES EMPRESARIALES					
CEOE -CEIM Multinacionales por la Marca España	Instituto de la Empresa Familiar	SEOPAN	ASPRIMA	Asociación Española de la Banca	UNESA
Exceltur					

40 Con sede social y/o corporativa en Madrid.

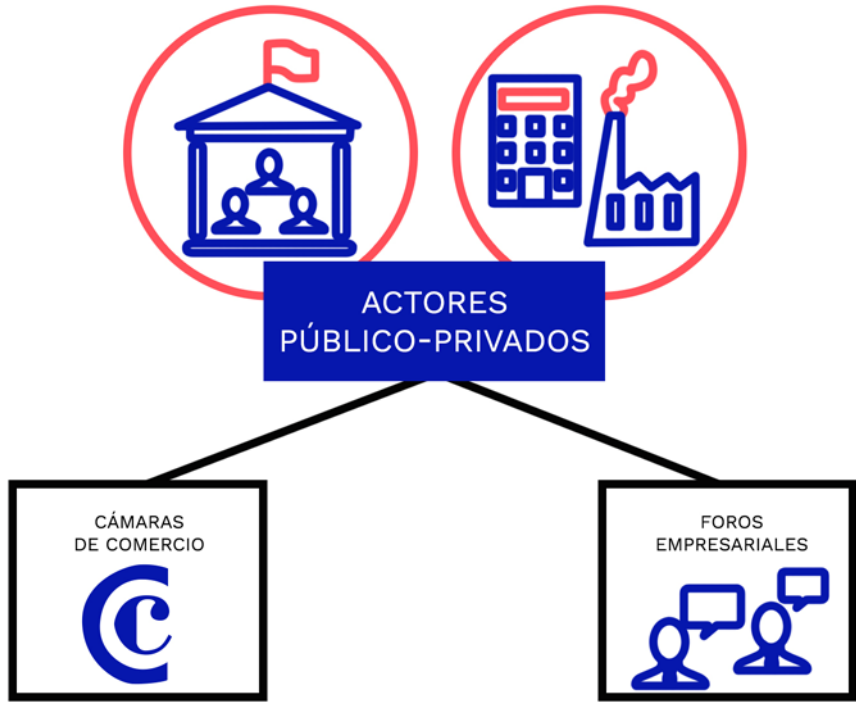


Fuente: elaboración propia.

ACTORES PÚBLICO-PRIVADOS

Las alianzas público-privadas se configuran como instancias muy activas para definir el diseño y puesta en marcha de programas y estrategias para favorecer la internacionalización empresarial y la atracción de capitales foráneos. Existen diversos espacios en el ámbito estatal, autonómico y municipal. En el caso del Ayuntamiento de Madrid, se han configurado el Foro de Empresas por Madrid, el Clúster Big Data Madrid, la Asociación Madrid Capital Mundial de la Construcción, la Ingeniería y la Arquitectura, y el convenio con la Cámara de Comercio de Madrid.

Figura 8. Actores público-privados que influyen en las políticas de internacionalización empresarial.



Fuente: elaboración propia.

A través de este conjunto de actores público-privados se consolida la participación activa, orgánica y estructural de la Cámara Oficial de Comercio de Madrid y las grandes compañías en la ejecución de las políticas de internacionalización empresarial. Más allá del ámbito empresarial, en el mejor de los casos, los sindicatos mayoritarios forman parte de órganos deliberativos que además no están relacionados con las políticas de internacionalización como el Consejo de Comercio. Ni los sindicatos con menor implantación ni las organizaciones sociales o ambientales están en ningún órgano de participación que proponga medidas con relación a la internacionalización de la economía. Esta asimetría pone de manifiesto el vínculo institucional con las grandes corporaciones, dentro de una lógica de alianzas público-privadas en el que el beneficio empresarial y la captura de mercados se posicionan como los principios determinantes.

Cuadro 2. Actores público-privados para la internacionalización empresarial en Madrid, a escala estatal, autonómica y municipal.

GOBIERNO DE ESPAÑA 	
FUNDACIÓN UNIVERSIDAD-EMPRESA: 	SE CREA EN 1973 CON EL OBJETIVO DE ACERCAR LAS UNIVERSIDADES AL ÁMBITO EMPRESARIAL. DESARROLLA PROGRAMAS E INICIATIVAS PARA ORIENTAR LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA A LAS NECESIDADES EMPRESARIALES. Su patronato está formado por: • Universidades públicas y privadas: UCM, UAM, Politécnica, Carlos III, Juan Carlos, Alcalá, UNED, Universidad Europea, Udim, Universidad Francisco de Vitoria, Universidad Camilo José Cela, Universidad de Comillas, Pontificia de Salamanca, CEU San Pablo, Nebrija, Alfonso X El Sabio. • Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid. • Empresas: Acciona, Asociación Empresarios de Alcobendas, Airbus, Alstom, BBVA, Ceim, Cámara Madrid, El Corte Inglés, Endesa, HP, Ferrovial, International Housing Soluciones, Sedecal, Sending, Siemens, Solventia Soltuions, Telefónica, ie.
FORO DE MARCAS RENOMBRADAS: 	SE CREA EN 1999 CON EL OBJETIVO DE CREAR UN RELATO QUE LEGITIME LA ACTIVIDAD DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS, LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS PARA SU COMPETITIVIDAD Y POSICIONAR LA IMAGEN INTERNACIONAL DE ESPAÑA PARA LA ATRACCIÓN DE CAPITALES. Formado por: • Entidades públicas: Ministerio de Asuntos Exteriores, UE y Cooperación; Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, ICEX, Oficina Española de Patentes y Marcas, Cámara de Comercio de España, Instituto de Turismo de España, IFEMA, Secretaría de Estado de la España Global, Escuela de Organización Industrial, Metro de Madrid, Renfe. • Consorcio público privado: IFEMA • Empresas: Abertis, Acciona, Agbar, Barceló, BBVA, Caixabank, Cuatrecasas, El Corte Inglés, Garrigues, Iberdrola, Iberia, Inditex, Mango, Mapfre, Meliá, Movistar, Naturgy, NH Hoteles, Repsol, Santander, entre las 88 empresas que lo forman.
COMUNIDAD DE MADRID 	
CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE MADRID: 	SE CREA EN 1887, ES UNA CORPORACIÓN DE DERECHO PÚBLICO QUE TIENE LAS FUNCIONES DE REPRESENTACIÓN Y DEFENSA DE LOS INTERESES DE LAS EMPRESAS MADRILEÑAS. PARA ELLO ESTABLECE VÍAS DE COLABORACIÓN CON LA COMUNIDAD Y EL AYUNTAMIENTO DE MADRID. Empresas: 67 empresas forman parte del pleno de la Cámara.
IFEMA: 	SE CREA EN 1980 COMO UN CONSORCIO PÚBLICO-PRIVADO PARA LA CELEBRACIÓN DE FERIAS Y CONGRESOS. • Instituciones: Comunidad de Madrid y Ayuntamiento de Madrid. • Sector privado: Cámara de Comercio e Industria y Fundación Montemadrid.
AYUNTAMIENTO DE MADRID 	
FORO DE EMPRESAS POR MADRID: 	SE CREA EN 2013 POR EL AYUNTAMIENTO DE MADRID PARA GENERAR UNA PLATAFORMA DE COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL DE LAS ACTIVIDADES Y LA FILANTROPÍA DE LAS EMPRESAS ASOCIADAS. • Institución: Ayuntamiento de Madrid (Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo) • Empresas: Acciona, Atlético de Madrid, Bankia, BBVA, Caixabank, Callao City Lights, Cámara de Comercio de Madrid, Clear Channel, El Corte Inglés, Endesa, Grupo VillarMir-OHL, IFEMA, Ingesport, JCDecaux, Mahou San Miguel, Mutua Madrileña, Philips, Posterscope, Real Madrid, Reale Seguros, Sacyr, Santander, Simon, Telefónica.

ASOCIACIÓN MADRID CAPITAL MUNDIAL DE LA CONSTRUCCIÓN, LA INGENIERÍA Y LA ARQUITECTURA: 	SE CREA EN 2020 CON EL FIN DE CONSOLIDAR A MADRID Y ESPAÑA COMO REFERENTE MUNDIAL EN INGENIERÍA, CONSTRUCCIÓN Y ARQUITECTURA, EN INNOVACIÓN Y “BUENAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES”. PARA ELLO PROMOCIONAN EL MODELO URBANO BASADO EN LAS GRANDES OPERACIONES COMO MADRID NUEVO NORTE, LA OPERACIÓN CAMPAMENTO, VALDEBEBAS O LOS DESARROLLOS DEL SURESTE. • Instituciones: CESCE, ICEX, ICO, Ayuntamiento de Madrid, Universidad Politécnica. • Asociaciones, colegios y academia: Asociación de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos y de la Ingeniería Civil, Asprima, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Caminos Madrid, Avinco, COAM, CSCAE, Universidad Alfonso X El Sabio. • Empresas: Acciona, AZ, Distrito Castellana Norte, Cremades & Calvo-Sotelo, Eptisa, FCC, Fidex, FOCE, IFEMA, Oficemen, Mice, Retineo, Sacyr, Soda, Tecniberia.
CLÚSTER BIG DATA MADRID:	SE CREA EN 2020 PARA PROMOVER LAS EMPRESAS TECNOLÓGICAS Y LA DIGITALIZACIÓN. • Institución: Ayuntamiento de Madrid • Academia: CEU, Universidad de Comillas. • Empresas: Building a better working world, Centro de innovación para la logística y Tte de mercancías, Fundación Big Data, GantaBI OneClick, Efor internet y tecnología, FOXid, Ibermática, IBM, Indra, Kido dynamics, Moah, my.data+mood, Mommon, Piperlab, Repsol, Sacyr, Sas, Siemens Tecnalía, Tribal data, Vodafone.

Estrategias

El gobierno español aprobó a principios del año pasado el *Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020*, el segundo plan bienal enmarcado en la *Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027*. Este fue plan fue elaborado por la Secretaría de Estado de Comercio (adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo), con la participación de todos los ministerios con competencias y actividades en materia de internacionalización. Su finalidad es “impulsar la internacionalización de la economía española, afianzando el dinamismo del sector exterior y su impacto positivo sobre el crecimiento económico y el empleo, a través de la mejora en la competitividad y de la mayor presencia de nuestras empresas en el exterior”.⁴¹

Para ello, este plan de acción se marca cuatro objetivos: primero, aumentar el grado de internacionalización de la economía española y su base exportadora; segundo, diversificar los mercados de destino de las inversiones, potenciando la implantación de “nuestras empresas” en sectores estratégicos; tercero, incrementar el valor añadido de las exportaciones y la inserción en las cadenas globales de valor; y, por último,

⁴¹ Subdirección General de Estrategia de Internacionalización, “El Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020”, *Boletín Económico de ICE*, nº 3.111, 2019.

aumentar la atracción de inversión extranjera. La pretensión de esta estrategia de internacionalización promovida por el gobierno central es que “nuestra economía sea más competitiva y diversificada, y que España se consolide como un inversor mundial de referencia, así como un destino atractivo para la inversión extranjera”.

En el caso de la Comunidad de Madrid, además de Think Madrid, se ha puesto en marcha recientemente un plan para la reactivación frente a la crisis generada por el coronavirus.⁴² Entre las medidas que se presentan están la reducción de la burocracia —fundamentalmente, a través de declaraciones responsables para las licencias urbanísticas—, el aumento de la digitalización, la promoción del turismo interior y la venta en concurso público de un millón de metros cuadrados de parcelas localizadas en 20 municipios de la región. Esta última se considera clave para la atracción de inversión y la generación de empleo.

Figura 9. Estrategias para la internacionalización empresarial en Madrid.



Fuente: elaboración propia

En la misma línea se orienta el *Plan Estratégico de Marca Madrid (2018-2023)*, publicado por el Ayuntamiento de Madrid a finales de 2018. La misión declarada de esta estrategia es potenciar la imagen de marca de la capital, mediante el impulso de un relato de ciudad que tienen por objeto “contribuir al desarrollo integral de todos sus habitantes mejorando para ello la competitividad, la influencia internacional y la capacidad de atracción de talento e inversiones, así como el sentido de pertenencia”.

⁴² Consejería de Presidencia, *Plan para la Reactivación de la Comunidad de Madrid tras la crisis del COVID-19*, 27 de mayo de 2020.

Este relato oficial de ciudad-marca se articula sobre tres ejes centrales: gobernanza y participación; turismo y negocios; innovación y tecnología. Con todo ello, Madrid quiere aparecer como “una ciudad que genera confianza” para los grandes inversores. Para constatar “la atractiva atmósfera de la ciudad de Madrid para la realización de actividades económicas”, el Ayuntamiento recurre a los indicadores habituales sobre crecimiento económico, estabilidad financiera, confianza empresarial e inversión extranjera directa: “Madrid ofrece infraestructuras sobresalientes para hacer negocios, seguridad jurídica, condiciones muy competitivas e impuestos reducidos”.

Así, la Marca Madrid se articula en torno a la idea de promocionar la capital como un lugar con facilidades y oportunidades para los negocios privados, epicentro de múltiples eventos y congresos, destino del turismo de lujo y de compras, puntero en la industria cultural y *hub* financiero de referencia. Una apuesta que, en definitiva, pasa por consolidar a la ciudad como el gran centro económico-financiero del país y uno de los mayores de Europa, a la vez que se aprovecha su posición geográfica y las redes de infraestructuras para potenciar aún más el turismo internacional.

Hasta la fecha no se dispone del Plan Estratégico ni tampoco del Plan Operativo de la Ciudad de Madrid para el mandato 2019-2023. Se toma como referencia, entonces, el *Acuerdo de Gobierno para el Ayuntamiento de Madrid* suscrito por los dos partidos que conforman la actual corporación municipal. Este documento incorpora los ejes que rigen el gobierno y las políticas concretas.

El eje económico es *Madrid emprendedor: mínimos impuestos para los que crean riqueza y empleo*. Y las medidas que contiene se centran especialmente en la reducción de mecanismos impositivos como el IBI, ICIO, IAE, tasa de generación de residuos, etc. También se incorpora el apoyo al comercio a través de una ventanilla única, un plan estratégico y aumento de la digitalización para el comercio minorista, la innovación y emprendimiento a través de espacios municipales de coworking y asesoría, además del impulso de la Marca Madrid mediante congresos y atracción del turismo. No se menciona, sin embargo, la atracción de inversión extranjera y la internacionalización de las empresas madrileñas.

El ámbito empresarial se completa con el urbanismo, no hay que olvidar que en Madrid las grandes operaciones urbanísticas han sido centrales en su economía y en el modelo de ciudad que se ha construido. El Acuerdo de Gobierno, en su eje *Madrid abierto: los retos de la movilidad y el urbanismo ante los nuevos desafíos*, apunta a la necesidad de la aprobación urgente de Madrid Nuevo Norte y del impulso de otros grandes proyectos urbanísticos, como los Desarrollos del Sureste.

En julio de 2020 fueron aprobados por el Ayuntamiento de Madrid los *Acuerdos de la Villa* en el contexto de la crisis causada por la covid-19, con el objetivo de poner en marcha un conjunto de medidas para paliar esta crisis. En el apartado de economía, se cita expresamente la necesidad de impulsar un “plan de atracción de inversiones”. Además de consolidar la ciudad como un polo de atracción de IED, se apunta el fortalecimiento de una iniciativa que ya está en marcha: potenciar la oficina municipal de atracción de inversiones Madrid Investment Attraction con una inversión de 300.000 euros. Otra de las medidas es promocionar y reposicionar la marca Madrid para “revitalizar el turismo”.⁴³

43 Para ello, entre otras se proponen campañas como “Vuelve a Madrid” y “Madrid te da las gracias”, con las que se invita al personal sanitario, del ejército y de las fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado a descansar en la capital; potenciar el flamenco y los restaurantes centenarios; fomentar el co-marketing con empresas hoteleras, líneas aéreas e intermediarios, etc.

Por otra parte, el *Marco estratégico para la política de ciudadanía global y cooperación internacional de la ciudad de Madrid (2018-2021)* propone servir de elemento articulador de las políticas y normas municipales. Para ello, incorpora el concepto de la Coherencia de Políticas para el Desarrollo (CPD) con el fin de alinear toda la acción gubernamental en favor del desarrollo sostenible y la solidaridad internacional, incluyendo las estrategias e instrumentos dedicados a la internacionalización empresarial.

Esta estrategia parte de objetivos como la defensa de la democracia, igualdad de género, diversidad cultural, la cultura de paz, la defensa de los derechos humanos, la construcción de ciudades sostenibles y la “profundización en un modelo económico y social sostenible”. Efectivamente, entra de lleno en las políticas económicas para favorecer la “transición hacia un modelo de desarrollo que, a diferencia del actual modelo dominante, enfrente las desigualdades y la exclusión, al tiempo que favorezca el respeto a los ecosistemas”. En este ámbito se plantean medidas como, entre otras, la progresividad fiscal, el fomento de las finanzas responsables y la construcción de estructuras y regulaciones para materializar una economía que anteponga a las personas, los derechos humanos y el planeta sobre los intereses económicos.

Las actuaciones concretas para materializar la CPD fueron diseñadas por el Ayuntamiento a partir de la estrategia de localización de ODS. Si bien quedó como un borrador sin aprobar, es interesante conocer las líneas de acción concretas para una transición económica ecosocial. Entre ellas se encuentran el Pacto de Milán, la contratación pública responsable, la fiscalidad progresiva, la estrategia de economía social y solidaria, el consumo sostenible y la transición energética a fuentes renovables. Hay que reseñar que no aparecen actuaciones relacionadas con la internacionalización empresarial y la atracción de inversión extranjera directa. Su ausencia supone una importante cuestión a corregir, puesto que se trata de políticas centrales para avanzar hacia la transformación social y ambiental de la economía.

En este marco, en la anterior legislatura municipal se puso en marcha un órgano para llevar a cabo el seguimiento de la implementación de la CPD en las diferentes políticas gubernamentales: la Mesa Transversal de Acción Internacional y Ciudadanía Global, conformada por representantes de la jefatura de todas las áreas de gobierno. Esta mesa no ha tenido actividad alguna durante la actual legislatura.

Otro de los instrumentos donde se plantea “transversalizar un enfoque basado en derechos humanos y género en su política municipal y por impulsar un marco de coherencia de políticas” es en el *Plan Estratégico de Derechos Humanos (2017-2019)*. En este documento también se hace referencia a la Mesa Transversal de Acción Internacional y Ciudadanía Global para incorporar la CPD en toda la acción gubernamental, “incluidos los servicios de gestión indirecta y las políticas de contratación y compras, así como en las relaciones institucionales del Ayuntamiento (nacionales e internacionales)”.

Por último, las instrucciones que se han aprobado para la incorporación de cláusulas sociales y ambientales en la contratación pública también dirigen las políticas municipales hacia el cambio de una lógica exclusivamente economicista. Los contratos públicos supusieron el 18,5% del presupuesto municipal en 2017;⁴⁴ por tanto, este es un ámbito clave para definir formas de gestión que eviten las violaciones de los derechos humanos y los daños socioambientales. El gobierno municipal, a partir de estas instrucciones, está obligado a incluir cláusulas como las que garantizan el empleo estable y de calidad, la seguridad laboral, la igualdad, el comercio justo, la accesibilidad y la igualdad de género.⁴⁵

Instrumentos

Embajadas, consulados, oficinas económicas, misiones comerciales, créditos, avales, garantías, acceso a licitaciones internacionales, exenciones fiscales, asesorías, encuentros empresariales... Existe una variedad de instrumentos que pueden servir para materializar las políticas públicas para la internacionalización de la economía y la atracción de inversión extranjera. Por ejemplo, en lo que se refiere al apoyo financiero a la internacionalización empresarial, el Estado español ha gestionado entre 2006 y 2018 un total de 16.662 millones de euros, fundamentalmente en créditos y participaciones de capital. A esto hay que añadir la actividad aseguradora de CESCE: en 2018, los riesgos en vigor de los seguros por cuenta del Estado de esta compañía sumaban un valor de 15.154 millones de euros.

Oficialmente, el respaldo de los Estados a la internacionalización suele justificarse por sus efectos positivos para las pequeñas y medianas empresas. La realidad, sin embargo, es que las grandes empresas están muy presentes en todos estos mecanismos de apoyo estatal. El 65% de la financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO) para la internacionalización de la economía se ha destinado a proyectos de grandes empresas. Otro ejemplo es el Fondo de Internacionalización de la Empresa española (FIEM), organismo que ha destinado el 63% de su financiación a diferentes empresas transnacionales, especialmente a compañías como Técnicas Reunidas, CAF, Siemens Gamesa o Acciona.⁴⁶

44 Júlia Martí Comas, “La contratación pública del Ayuntamiento de Madrid (2015-2018). ¿Un cambio de modelo frente al poder de las grandes empresas?”, *Informes OMAL*, nº 21, 2019.

45 La Instrucción 5/2016 se crea de conformidad con las Directivas 2014/24/UE, sobre contratación pública, y de la Directiva 2014/23/UE, relativa a la adjudicación de contratos de concesión y modifica las anteriores instrucciones sobre la incorporación de cláusulas sociales y ambientales. Se contempla que se utilice el precio más bajo como único criterio de adjudicación cuando “la naturaleza y objeto del contrato puedan definirse perfectamente las prestaciones y no sea posible la introducción de variaciones o ventajas de ninguna clase por parte de los licitadores en su oferta”. En otros casos se debe adjudicar a la oferta con mejor calidad-precio, en el que, como máximo, el 35% de la valoración sea el precio y el 40% restante se pueda valorar el resto de criterios: calidad, accesibilidad, características sociales, medioambientales, éticas de comercio justo e innovadoras, entre otros.

46 Erika González, Beatriz Casado y Marta Fernández, “Fondos públicos, negocios privados. El apoyo financiero a la internacionalización de las empresas españolas: organismos, instrumentos e impactos”, *Informes OMAL*, nº 22, 2020.

Tabla 7. Principales instrumentos para la internacionalización empresarial impulsados por el Estado español.

HERRAMIENTAS	
LÍNEAS SUBVENCIONALES / APOYO FINANCIERO 	• Instituto de Crédito Oficial (ICO) • Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) • Compañía de Financiación del Desarrollo (COFIDES) • Fondo de Internacionalización de la Empresa (FIEM)
DIPLOMACIA ECONÓMICA 	• Red de oficinas económicas y comerciales, embajadas y consulados • Misiones diplomáticas y comerciales
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 	• Instituto de Comercio Exterior (ICEX)

Fuente: elaboración propia.

En la Comunidad de Madrid el principal instrumento utilizado para el fomento de la internacionalización empresarial ha sido Invest in Madrid, que en los últimos años ha enmarcado su actividad en el proyecto Think Madrid. Dentro de sus servicios, esta oficina incluye la promoción del discurso que acentúa el carácter de la economía de la región como *business-friendly*, además de la asesoría sobre logística, fiscalidad, ayudas, trámites o regulación. Actualmente, se está avanzando en el proceso de fusión entre Invest in Madrid y la Fundación Madrid por la Excelencia —que emitía el certificado de calidad Madrid Excelente—, para conformar otro espacio llamado Fundación Madrid para la Competitividad.⁴⁷

47 No se puede aportar más información porque la web de la Fundación Madrid para la Competitividad se encuentra en construcción [última consulta: 1 de octubre de 2020].

Figura 10. Instrumentos para la internacionalización empresarial en Madrid.



Fuente: elaboración propia.

El Ayuntamiento inauguró hace dos años Madrid Investment Attraction, una oficina para la atracción de inversiones con la que el Ayuntamiento de Madrid se compromete a dar facilidades y recursos a las compañías extranjeras que quieran establecerse en la capital. Una propuesta que, en consonancia con la estrategia de Marca Madrid, pretende potenciar la imagen internacional de la ciudad como destino de referencia para los negocios y el turismo. Entre sus servicios se encuentra la facilitación de contactos, relaciones y espacios a los inversores transnacionales.

Para el contacto y las relaciones con inversores extranjeros también se ha dispuesto la colocación de “antenas municipales” en Londres, Nueva York y Pekín. A pesar de las restricciones presupuestarias que tenía el Ayuntamiento durante la creación de la oficina, se destinó cerca de un millón de euros a esos tres “países estratégicos tanto por los flujos actuales de inversión a la ciudad de Madrid como por la potencialidad futura de inversión exterior de sus empresas”. Los sectores que se señalan como estratégicos son las finanzas; la investigación, innovación y tecnología; la ingeniería, consultoría, marketing, logística y transporte. Se trata pues de potenciar los ámbitos más rentables de la especialización económica de la capital del Estado.

La oficina tiene una declaración genérica relacionada con cuestiones socioambientales como apunta en su compromiso social. Esta es la única referencia, ya que no existen mecanismos efectivos para incluir estas cuestiones en su actividad cotidiana. La creación del Alto Consejo Asesor para la promoción de la ciudad de Madrid (2018) tampoco sirvió para avanzar en este sentido; formado por entidades públicas y privadas ligadas a la cultura, el comercio y el turismo, sus objetivos siguen las líneas directrices establecidas en el *Plan Estratégico de Marca Madrid*. Una situación análoga se da con la Oficina de Promoción Internacional del Ayuntamiento de Madrid: Madrid for You, otro instrumento adicional puesto en marcha para reforzar la imagen internacional y atraer a inversores extranjeros.

Otro de los argumentos utilizados para mostrar la competitividad de la ciudad en el mercado global es su apuesta por el “emprendimiento e innovación”. Para ello se cuenta con Madrid Emprende, creado en 2005 para la promoción, el fomento y el apoyo al sector emprendedor y la creación de pymes. Los medios de los que se dispone son limitados; sobre todo, se facilitan oficinas con alquiler reducido, servicios comunes y ventanilla única. Estos servicios resultan insuficientes frente a la precariedad de las personas autónomas y pequeñas empresas en un mercado dominado por las grandes corporaciones, como las que precisamente aparecen entre las entidades colaboradoras de este instrumento: Ashoka, la Asociación Empresarial Hotelera, el Banco Sabadell, la Confederación Empresarial de Madrid, European Business & Innovation Centre, etc.

El *Plan Estratégico de Subvenciones 2020-2022* del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo define con detalle otro de los instrumentos que desarrolla el gobierno municipal para el fomento de la internacionalización empresarial. Y es que una de las líneas de subvención se centra en la internacionalización y/o activación de las empresas de Madrid, con tres objetivos: potenciar la producción audiovisual para situar a la ciudad como centro de referencia del sector audiovisual; promocionar la colaboración público-privada para generar una marca global e impulsar la internacionalización de las empresas madrileñas; atraer y consolidar la inversión extranjera. Dentro del presupuesto global para esos tres años (37 millones de euros),⁴⁸ esta línea es la de menor cuantía y supone 2,8 millones. Entre las actuaciones concretas se pueden encontrar subvenciones nominativas a la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, a la Confederación Empresarial de Madrid-CEOE o a la Universidad Politécnica de Madrid para el estudio de la economía circular.

48 La mayor cuantía se destina a subvenciones para la modernización y dinamización de los mercados municipales y las galerías de alimentación, donde se concentra un tercio del total.



INFORME OMAL #24/2020

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MADRID (1993-2019) ¿A QUIÉN BENEFICIA EL MODELO DE CIUDAD-MARCA?

///Pedro Ramiro y Erika González

4

IMPACTOS Y COHERENCIA DE POLÍTICAS

IMPACTOS Y COHERENCIA DE POLÍTICAS

“En las últimas décadas, España ha conocido un notable desarrollo social y económico, quizá uno de los más espectaculares del mundo, pero no sería hoy lo que es sin el aporte y la importantísima contribución de la inversión extranjera”.⁴⁹ Sirvan estas palabras de quien fuera Alto Comisionado para la Marca España, Carlos Espinosa de los Monteros, para reflejar cómo los gobiernos, los organismos multilaterales y amplios sectores de la academia defienden que el resultado de las operaciones de las corporaciones transnacionales y fondos de inversión arrojan un balance netamente positivo. Así ha quedado reflejado en una variedad de informes y publicaciones editadas por los actores públicos, privados y público-privados a los que hacíamos referencia en el apartado anterior.⁵⁰

A partir de un análisis crítico de los impactos de la inversión extranjera directa desde la perspectiva socioambiental, sin embargo, puede cuestionarse toda esta elaboración teórica que sostiene la centralidad de las grandes corporaciones en la economía mundial. Dado que la IED está centralizada principalmente por las empresas transnacionales, al analizar los efectos negativos de las actividades de estas compañías puede constatar que las virtudes asociadas a la llegada de capitales foráneos no son tales. Como queda recogido en el marco de análisis que se desarrolla en este capítulo, las operaciones internacionales de las grandes empresas y fondos de inversión impactan negativamente en cinco dimensiones: en términos económicos, políticos, sociales, ambientales y culturales.

Desde el punto de vista de las políticas públicas, además, puede observarse cómo la internacionalización empresarial promovida por las instituciones gubernamentales desconoce los criterios de la coherencia de políticas para el desarrollo y apenas se incorporan criterios y medidas para reducir las desigualdades (socioeconómicas, de género, culturales) y los impactos de la crisis socioecológica. En esta línea, a continuación se presenta el análisis de las políticas de internacionalización empresarial del Ayuntamiento de Madrid a través de cinco criterios: centralidad del ser humano, sostenibilidad, capacidades, participación y equidad.

49 Deloitte, *La inversión extranjera en España y su contribución socio-económica*, 2014.

50 Además de la referencia anterior, pueden verse por ejemplo: Iliana Olivie, Aitor Pérez y Carlos M. Macías, *Inversión Directa Extranjera y desarrollo: recomendaciones a la cooperación española*, Madrid, Real Instituto Elcano, 2011; Santos M. Ruesga, y Ramón Casilda, (dirs.), *Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas*, Madrid, Marcial Pons, 2008.

De la inversión extranjera

En el capitalismo global, los mecanismos de reproducción del capital gozan de prioridad frente a los procesos que permiten el sostenimiento de la vida. Así, la creciente explotación de trabajadores y trabajadoras, la destrucción continuada de ecosistemas, la ampliación de los mecanismos de especulación financiera y la acumulación por desposesión forman parte de las estrategias habituales de las grandes corporaciones para sostener el incremento continuo de los beneficios. El principal resultado de la expansión global de estas compañías ha sido el enriquecimiento de sus principales propietarios y directivos, dejando de lado el interés general e impactando negativamente, en numerosas ocasiones, sobre las condiciones de vida de las mayorías sociales.

El carácter sistemático de los impactos socioecológicos de las grandes corporaciones ha venido siendo reconocido por diferentes instancias internacionales en las últimas décadas. El Tribunal Permanente de los Pueblos, en su dictamen relativo a las operaciones de una treintena de multinacionales europeas en América Latina, concluyó que los impactos denunciados “deben ser considerados no aisladamente en su significación individual, sino como expresión de un muy amplio espectro de violaciones y responsabilidades que, por el carácter sistemático de las prácticas correspondientes, configuran una situación que ilustra con claridad el verdadero papel tanto de las transnacionales europeas, como de la UE y sus Estados miembros”.⁵¹ En esta misma línea, el experto de la ONU Alfred de Zayas sostiene que “hay pocas cosas que impacten más sobre los derechos humanos que la economía”.⁵²

Las consecuencias de la expansión global de las corporaciones transnacionales en el marco del actual modelo socioeconómico han sido documentadas y sistematizadas por diferentes centros de estudios, organizaciones no gubernamentales y movimientos sociales de todo el mundo. La internacionalización de las empresas españolas, exitosa desde la perspectiva de sus cuentas de resultados, también ha servido para engrosar un extenso curriculum de efectos socioecológicos negativos sobre los pueblos y los ecosistemas de la región.⁵³

Con objeto de exponer la diversidad y la sistematicidad de los impactos causados por las empresas transnacionales, que operan en una multitud de sectores de actividad y en muy diversos territorios a nivel global, hemos desarrollado un marco teórico con el que clasificar estos efectos en base a cinco dimensiones: económica, política, social, ambiental y cultural. A su vez, dentro de cada una de las dimensiones se tipifica una serie de impactos concretos, como la evasión fiscal, las condiciones laborales,

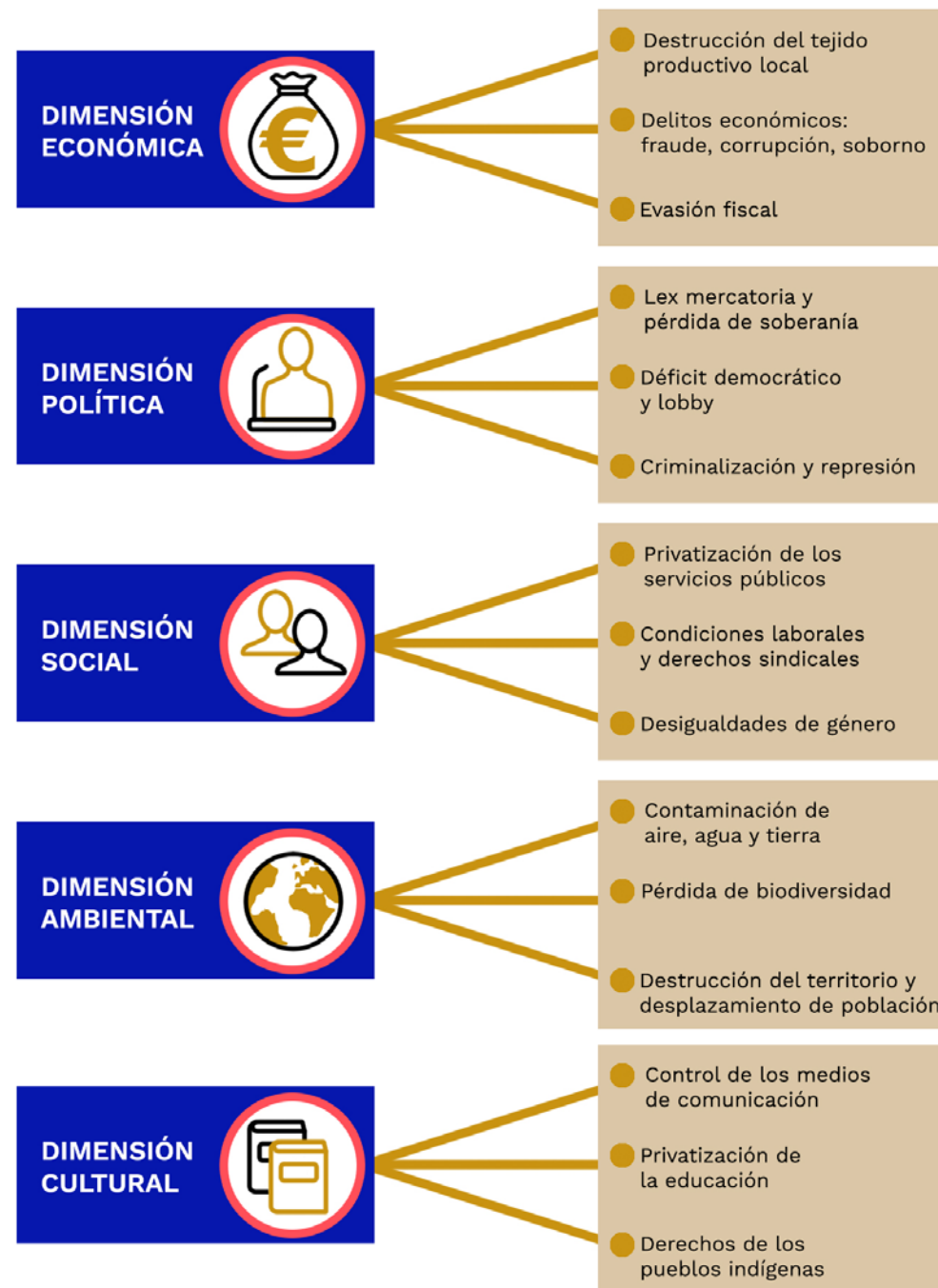
51 Tribunal Permanente de los Pueblos, “La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos”, Sesión deliberante, Madrid, 14-17 de mayo de 2010.

52 Pedro Ramiro y Erika González, “Hay una colusión entre empresas para un propósito criminal, el fraude fiscal”. Entrevista a Alfred de Zayas, Experto independiente en el Consejo de Derechos Humanos de la ONU, *CTXT*, 30 de enero de 2017.

53 Entre otros, destacan los trabajos de la Campaña Ropa Limpia sobre la explotación laboral en la industria textil: Albert Sales (coord.), *La moda española en Tánger: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección*, Setem y Campaña Ropa Limpia, 2011; y del Centre Delàs sobre la financiación de la banca española al sector del armamento: Jordi Calvo, *Banca Armada vs Banca Ética*, Barcelona, Dharana, 2013. También las investigaciones sobre las petroleras y las multinacionales energéticas: Erika González, Kristina Sáez y Jorge Lago, *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe*, Bilbao, OMAL, 2008; Iñaki Barcena, Rosa Lago y Unai Villalba (eds.), *Energía y deuda ecológica. Transnacionales, cambio climático y alternativas*, Barcelona, Icaria, 2009. Y otros estudios más generales: Colectivo RETS, *Malas compañías. Las empresas transnacionales contra los derechos humanos y el medio ambiente*, Barcelona, Icaria, 2013; Erika González y Ane Garay (coords.), *Empresas transnacionales e impactos en América Latina: 4 estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia*, Bilbao, OMAL, 2014.

la criminalización de la protesta, la desigualdad de género o la destrucción del territorio, entre otros.

Figura 11. Dimensiones e impactos de las actividades de las empresas transnacionales.



Fuente: OMAL.

El marco teórico que se acaba de describir, en el cual se engloban los principales impactos ocasionados por las compañías multinacionales, nos permite visibilizar la línea de continuidad que puede trazarse entre el poder de las grandes corporaciones en el ámbito económico, político, social, ambiental y cultural y los impactos que generan en estas mismas dimensiones. En este sentido, puede afirmarse que los efectos negativos de la presencia global de las empresas transnacionales no son meras externalidades

resultado de una serie de malas prácticas, sino las condiciones necesarias para sostener e incrementar su poder a todos los niveles.

Como se apuntaba en el primer apartado de este informe, el empleo es el principal eje sobre el que se apoya el discurso favorable a la atracción de inversiones extranjeras.⁵⁴ Este marco de referencia se pone en entredicho por sus efectos en el desplazamiento de las empresas de menor tamaño, así como por las operaciones *brownfield* que dan lugar al recorte de la plantilla de trabajadores y trabajadoras para ganar rentabilidad y competitividad.

Los sucesivos gobiernos municipales de la ciudad de Madrid han hecho suyo este discurso y siempre han presentado la generación de puestos de trabajo como la principal ventaja asociada a la llegada de capitales extranjeros. Al presentar la oficina Madrid Investment Attraction, los responsables del Ayuntamiento afirmaron que la llegada de IED a Madrid se asocia al mantenimiento de 334.000 empleos. Del mismo modo, en la aprobación del proyecto Madrid Nuevo Norte por parte de la Comunidad de Madrid se ha relacionado esta operación urbanística con la creación de 250.000 puestos de trabajo.⁵⁵ Sin embargo, más allá de las cifras apuntadas, no se han publicado estudios solventes que detallen una metodología sólida y replicable para conocer el impacto real de las entradas de inversión extranjera sobre el mercado laboral madrileño, tanto en cantidad como en calidad del empleo.

Por el contrario, sí se han documentado impactos negativos de la entrada de capitales transnacionales en el sector de la vivienda. La reducción del tiempo de los contratos de alquiler, que facilitó la revalorización de los inmuebles en un mercado al alza; la eliminación del impuesto de sociedades para las sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria (Socimi) y la venta de vivienda pública en Madrid a fondos extranjeros impulsaron la rentabilidad de las inversiones en el mercado de la vivienda. A estas operaciones le siguieron las compras de hoteles, locales comerciales, bloques de oficinas y centros de negocios por parte de fondos de inversión transnacionales. La llegada de fondos de inversión y la creación de las Socimi se ha sumado a los efectos de la turistificación de las principales ciudades, tres ingredientes que han reactivado un nuevo *boom*, esta vez en el mercado del alquiler. El resultado ha sido el rápido crecimiento de los precios del alquiler en el centro de Madrid. Como muestra la Sociedad de Tasación, en esta ciudad se ha estimado un incremento del precio por metro cuadrado del 27,8% entre los años 2014 y 2018.

La escalada de precios del alquiler en el centro de Madrid ha causado la expulsión de la población hacia la periferia en busca de viviendas a un coste asequible y el 80% de los desahucios que se hicieron en la Comunidad de Madrid en el año 2018.⁵⁶ Convertir un derecho básico, como es la vivienda, en un objeto de especulación financiera supone una enorme transferencia de riqueza de las mayorías sociales a las élites económicas.⁵⁷ Esta extracción de riqueza está afectando especialmente a las personas más vulnerables, aquellas con empleos más precarios y menores ingresos, que son desahuciadas de sus casas, sus vecindarios y barrios. La alternativa de la vivienda social para la población con menos recursos se complica en este contexto. En Madrid, una parte importante

⁵⁴ OIT, "Empresas multinacionales, desarrollo y trabajo decente", *Informe sobre la promoción y aplicación de la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social en las Américas*, 18ª Reunión regional americana, Lima, 13-16 de octubre de 2014.

⁵⁵ Comunidad de Madrid, "Aprobamos Madrid Nuevo Norte, el mayor proyecto actual de regeneración urbana de Europa", Nota de prensa, 25 de marzo de 2020.

⁵⁶ "El 80% de los desahucios fue por impago del alquiler en 2018", *El País*, 1 de marzo de 2019.

⁵⁷ Javier Gil, "La subida de los alquileres: ¿falta de oferta o fondos buitres?", *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, nº 148, 2020.

del mercado de vivienda está gestionada por Socimi y fondos de inversión que han incrementado el precio hasta prácticamente imposibilitar su pago.

También se generan efectos negativos con una planificación urbanística que apuesta por adecuar las leyes, políticas y ayudas a los intereses de las élites económicas. Y que deja al margen, en cambio, una configuración urbana que pudiera mejorar la calidad de vida de la mayoría de la población. Siguiendo esta lógica, los sucesivos gobiernos madrileños han impulsado grandes operaciones urbanísticas que están siendo consideradas como impulsoras del crecimiento económico en el actual contexto de crisis económica.⁵⁸ Con este modelo urbanístico orientado a la máxima rentabilidad del mercado inmobiliario, se ha configurado un Madrid con una tasa de urbanización muy elevada y desequilibrada, con una creciente contaminación y destrucción de recursos naturales y sociales, con una mayor desigualdad en la calidad y el acceso a servicios públicos.

Como han venido demostrado en las últimas décadas las organizaciones sociales, vecinales y ecologistas que se oponen a este tipo de macro-operaciones urbanísticas, estas tienen graves impactos negativos sobre el conjunto de la ciudad.⁵⁹ Para empezar, en términos de movilidad y transporte; para continuar, contribuyendo a consolidar los desequilibrios norte-sur y las desigualdades de clase existentes entre unos barrios y otros; para terminar, reforzando un diseño urbano hecho a la medida del capital inmobiliario-financiero. Un modelo de ciudad, en consonancia con la estrategia de Marca Madrid, orientado a satisfacer los intereses privados de las grandes corporaciones en detrimento de la mayoría de las personas que la habitan.

Ahora las ciudades también son marcas que compiten en el mercado global para atraer capitales foráneos y turistas internacionales que, según la doctrina económica dominante, generan empleo, crecimiento y bienestar. Pero este paradigma no se cumple para amplios sectores de la población. La ciudad global, vibrante, atractiva para los negocios y el turismo, innovadora y con talento humano de calidad y emprendedor, esa ciudad que se quiere vender se sostiene sobre una precariedad laboral y vital creciente. Las principales beneficiadas de este modelo son un reducido número de grandes corporaciones que hacen negocio con los servicios básicos y los sectores económicos estratégicos para la ciudad.⁶⁰

Con todo ello, se hace necesario profundizar, además de en los estudios cualitativos, en el desarrollo de estudios cuantitativos que tengan en cuenta los impactos laborales, sociales y ambientales. La elaboración de estos informes por parte de una diversidad de actores y en base a una multiplicidad de criterios se requiere como condición necesaria para la generación de herramientas útiles para el debate social y el diseño de políticas públicas. En lo que respecta al objeto de esta investigación, el presente informe se ha centrado en la evaluación de las políticas públicas de internacionalización empresarial según el marco conceptual que plantea la coherencia de políticas para el desarrollo, cuyos resultados se exponen a continuación.

58 Pablo Carmona, “Jugar al ladrillazo. O la solución inmobiliaria a la crisis”, *El Salto*, 6 de mayo de 2020.

59 VVAA – Instituto DM (comp.), “Operación Chamartín”, *Papeles DM*, nº 6, 2018.

60 Erika González, *Guía sobre el poder económico en Madrid. Grandes empresas y propuestas ecosociales*, OMAL, 2020.

De las políticas de internacionalización empresarial

La coherencia de políticas para el desarrollo (CPD) se constituye como la herramienta más adecuada para acometer la evaluación con criterios sociales y ambientales de las políticas públicas que promueven la internacionalización empresarial y la atracción de capitales transnacionales.

El concepto de CPD se origina en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) durante la década de los noventa del siglo pasado. En un inicio fue planteado para que las políticas de cooperación y de acción exterior de los países centrales fueran coherentes con el objetivo de minimizar los impactos negativos en los países periféricos. Su evolución ha ido modificando el marco de análisis; actualmente, engloba toda la acción gubernamental bajo las premisas de desarrollo humano y sostenibilidad.⁶¹ Así, permite cambiar la perspectiva de análisis en las políticas económicas: la coherencia no ha de basarse tanto en parámetros exclusivamente relacionados con el crecimiento económico, sino que debe priorizarse la incorporación progresiva de “los cuidados, la igualdad y las externalidades ambientales en el pensamiento económico sobre el desarrollo”.

El Ayuntamiento de Madrid se ha sumado al conjunto de instituciones públicas del Estado español que han incorporado la CPD como guía de sus políticas.⁶² Su aplicación quedó reflejada en el *Marco estratégico para la política de ciudadanía global y cooperación internacional de la ciudad de Madrid (2018-2021)*: “Impulsar la coherencia del conjunto de las políticas y acciones municipales con el desarrollo sostenible [...] así como al análisis de las políticas y las prácticas impulsadas en y por la ciudad de Madrid que pueden entrar en contradicción con el desarrollo sostenible”.⁶³ Se asume, pues, un compromiso explícito con la coherencia de políticas para el desarrollo desde un enfoque integral, inclusivo, transparente y participativo.

A partir del compromiso explicitado por el Ayuntamiento de Madrid para incorporar la CPD como guía institucional de sus políticas, se evalúa su incorporación a las estrategias, instrumentos y discursos desarrollados en el ámbito de la atracción de inversión extranjera directa. Este análisis se ha realizado a partir del marco de referencia que se ha desarrollado en trabajos anteriores⁶⁴ y viene a sumarse al marco de análisis de los objetivos planteados en la Agenda 2030, tomando posición en el debate existente en su interpretación. La investigación incorpora los Objetivos de Desarrollo Sostenible como una orientación que prioriza los derechos humanos, los cuidados y el freno a la crisis ecológica frente a la lógica del crecimiento económico, la productividad y la competitividad.

61 Pablo Martínez Osés e Ignacio Martínez Martínez, “La Agenda 2030: ¿cambiar el mundo sin cambiar la distribución del poder?”, *Lan Harremanak*, nº 33, 2015-II.

62 El bienestar humano y del planeta guía el Índice de Coherencia de Políticas para el Desarrollo (ICPD) que fue creado por la Plataforma 2015 y más; actualmente, está siendo desarrollado por la Coordinadora de ONGD de España y la Red Española de Estudios del Desarrollo, REEDS (<https://www.icpd.info>). Véase también: Natalia Millán y José Medina, *Manual sobre coherencia de para el desarrollo*, Red de ONGD de Madrid, 2018.

63 Ayuntamiento de Madrid, *Marco estratégico para la política de ciudadanía global y cooperación internacional de la ciudad de Madrid (2018-2021)*, 2018, p. 29.

64 Gorka Martija, Gonzalo Fernández, Beatriz Plaza y Juan Hernández, *Análisis de la política de internacionalización empresarial del Gobierno Vasco*, Coordinadora de ONGD de Euskadi, 2017.

Las ideas fuerza que dan forma a este marco de análisis se enmarcan en los conceptos de desarrollo humano y de sostenibilidad, y son las siguientes:

- La **centralidad del ser humano y el bienestar común** que sitúa como premisa la garantía del marco internacional de derechos, como también la inclusión de diferentes enfoques de bienestar de las diferentes culturas.
- La **sostenibilidad ambiental** que supone una transformación del sistema económico para que no sobrepase los límites biofísicos del planeta. La economía es un subsistema del modelo de organización social y este, a su vez, del sistema ecológico; no es posible, por tanto, un crecimiento económico infinito en un planeta finito.
- El **fortalecimiento de las capacidades y el empoderamiento de la población** en todos los territorios donde se desarrollen las políticas de atracción de inversión extranjera y de fomento de la internacionalización empresarial.
- La **participación** como una herramienta fundamental de fortaleza democrática. Esta es una idea fuerza que está directamente relacionada con la capacidad que tienen las personas y las colectividades de decidir sobre su futuro en aquellos aspectos que afecten especialmente a sus vidas.
- La **equidad** para abordar las desigualdades económicas, de género y raza/etnia, entre otras. La redistribución de la riqueza, no solo entendida como recursos monetarios sino como la base material necesaria para vivir una vida digna, y de todos los trabajos.

Tabla 8. Impactos de las políticas de internacionalización empresarial según el marco de coherencia de políticas para el desarrollo.

IDEAS FUERZA	OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE	EJES DE IMPACTO
Bienestar – Centralidad del ser humano	ODS 1. Poner fin a la pobreza en todas sus formas	• Fomento de la competitividad • Priorización de la rentabilidad empresarial • Aumento del crecimiento económico
	ODS 3. Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades	
	ODS 16. Promover sociedades justas, pacíficas e inclusivas	
Sostenibilidad	ODS 7. Asegurar el acceso a energías asequibles, fiables, sostenibles y modernas para todos	• Ausencia de criterios ambientales para orientar la IED y evaluar su impacto
	ODS 11. Conseguir que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles	
	ODS 12. Garantizar las pautas de consumo y de producción sostenibles	
	ODS 13. Tomar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos	
	ODS 15. Proteger, restaurar y promover la utilización sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar de manera sostenible los bosques, combatir la desertificación y detener y revertir la degradación de la tierra, y frenar la pérdida de diversidad biológica	

IDEAS FUERZA	OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE	EJES DE IMPACTO
Capacidades – empoderamiento	ODS 8. Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos ODS 9. Desarrollar infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible, y fomentar la innovación	• Ausencia de medidas eficaces para hacer más robustas a las pymes y diversificar los sectores donde se crean. • Medidas para crear empleo sin criterios de calidad y trabajo decente.
Participación	ODS 17. Fortalecer los medios de ejecución y reavivar la alianza mundial para el desarrollo sostenible	• Alianzas público-privadas como la vía principal de participación • Ausencia de participación de actores sociales y de la economía social y solidaria
Equidad	ODS 5. Alcanzar la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas. ODS 10. Reducir las desigualdades entre países y dentro de ellos	• Falta de criterios que promuevan la igualdad entre hombres y mujeres en las condiciones laborales y la participación • Ausencia de criterios que favorezcan la inclusión de la discapacidad y las políticas de no discriminación racial

Fuente: elaboración propia.

Tras la revisión de los actores, estrategias e instrumentos del Ayuntamiento de Madrid relacionados con las políticas de internacionalización empresarial y apoyo a la inversión extranjera se demuestra la centralidad de factores como la competitividad económica, el posicionamiento de ciudad-marca, la dinamización del sector hostelero, y el fomento del empleo a través de la inserción laboral y la cualificación profesional. A la vez, los actores público-privados como el Foro de Empresas por Madrid, el Clúster Big Data Madrid, la Asociación Madrid Capital Mundial de la Construcción, la Ingeniería y la Arquitectura y el convenio con la Cámara de Comercio de Madrid refuerzan el carácter técnico-empresarial de las políticas de internacionalización de la economía.

Ningún otro órgano del Ayuntamiento plantea la atracción de IED desde otro enfoque. Una cuestión que sí sucede con la promoción de la presencia internacional del tejido empresarial de Madrid. La internacionalización también es definida por el Área Delegada de Internacionalización y Cooperación, donde se ha desarrollado el marco estratégico que incorpora la necesidad de implementar la coherencia de políticas. En la anterior legislatura se creó la Mesa Transversal de Acción Internacional y Ciudadanía Global para generar un espacio de coordinación que integrara el desarrollo sostenible en todas las políticas municipales. Este espacio, que en todo caso no llegó a explicitar propuestas concretas de modificación de las políticas de internacionalización empresarial para tener en cuenta los criterios de la CPD, ha dejado de tener actividad durante

el mandato del actual equipo de gobierno, con lo que dichas políticas siguen priorizando la competitividad y el crecimiento económico.

Al igual que se han elaborado instrucciones para incorporar las cláusulas sociales y ambientales en la contratación pública,⁶⁵ sin limitarse al único criterio del precio más bajo como forma de selección de las empresas en las licitaciones, podría avanzarse en la puesta en marcha de un procedimiento similar para las políticas de atracción de inversiones extranjeras. Esto es, fomentar la inclusión de criterios sociales, ambientales y otros relacionados con los derechos humanos en las estrategias de ciudad-marca e internacionalización empresarial, de forma que solo las empresas que cumplan estos requisitos puedan acceder a los instrumentos que ha dispuesto el Ayuntamiento para esta materia.

La incorporación de criterios es un paso adelante que tiene que ser completado con la creación de estructuras de control, seguimiento y evaluación de los impactos generados por la IED en la ciudad de Madrid. Un espacio como este, que no existe en la actualidad, podría ser útil para consolidar una entidad pública o público-social que permitiera conocer las consecuencias de las acciones emprendidas a partir de iniciativas impulsadas por el Ayuntamiento de Madrid en el plano económico, social, ambiental, de equidad de género y derechos humanos. A través de un análisis integral de los efectos de la IED según los criterios del marco de referencia presentados anteriormente, se podría dar respuesta a cuestiones como el grado de fortalecimiento del tejido económico local, la transferencia de tecnología, la reducción del consumo energético o la igualdad social y de género, lo que posibilitaría valorar el cumplimiento de la CPD en el conjunto de las políticas de apoyo a la internacionalización empresarial.

Dentro del Acuerdo de Gobierno para el Ayuntamiento de Madrid, en el eje económico, se hace referencia a la ciudad emprendedora basada en la imposición de los menores impuestos posibles para las empresas, junto al fomento de la Marca Madrid y el apoyo a la digitalización para el comercio minorista. La ciudad-marca se configura, así pues, como una parte esencial del discurso municipal, ya que es una “de las estrategias de posicionamiento adoptada por diversas ciudades y regiones con el objetivo de mejorar su competitividad local o regional en el mercado global”.

Según el programa de gobierno, la Marca Madrid tiene como misión la contribución al desarrollo mejorando la reputación, la competitividad, la atracción de talento e inversiones básicas para el crecimiento económico. Los parámetros económicos que definen la ciudad-marca se traducen en conceptos como “ciudad hogar”, “energía inspiradora” y “desarrollo inteligente”, más como estrategias de marketing que como propuestas concretas con una traslación efectiva en las políticas públicas. La calidad de vida de las mayorías sociales, la riqueza cultural, la sostenibilidad y la resiliencia no son objetivos que orienten el trabajo, sino características de una imagen corporativa para la atracción de capitales foráneos. Se reafirma, de este modo, la apuesta fundamental por los principios de competitividad, rentabilidad y crecimiento económico.

En el plano de las subvenciones también se ha desarrollado una línea subvencional para la internacionalización de la actividad empresarial madrileña.⁶⁶ Sus objetivos específicos se refieren a la creación de un centro de referencia del sector audiovisual, favorecer la marca-ciudad, la internacionalización de empresas madrileñas y la atracción de IED. Las actuaciones son convenios y subvenciones nominativas relacionadas con grandes eventos, comunicación y alianzas con el sector empresarial. Si bien se apoya

⁶⁵ Según la Instrucción 1/2016 relativa a la incorporación de cláusulas sociales en los contratos celebrados por el Ayuntamiento de Madrid, sus organismos autónomos y entidades del sector público municipal, y la Instrucción 5/2016 relativa a los criterios de actuación en la contratación pública municipal.

⁶⁶ Ayuntamiento de Madrid, *Plan Estratégico de subvenciones del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo (2020–2022)*, 2 de julio de 2020.

el emprendimiento en barrios empobrecidos, la promoción de Madrid como destino LGTBI y el estudio de la economía circular, estas cuestiones relacionadas con la equidad y los derechos sociales son muy minoritarias en las subvenciones del Ayuntamiento y tienen un enfoque exclusivamente de mercado. La evaluación que se hace de su resultado se efectúa únicamente a partir de criterios empresariales.

Puede concluirse, entonces, que la incorporación de los criterios del marco de referencia de esta investigación (centralidad del ser humano, sostenibilidad, capacidades, participación y equidad) están ausentes en el diseño, la ejecución y la evaluación de las políticas públicas de apoyo a la internacionalización empresarial y fomento de la atracción de IED.

- **Bienestar/centralidad del ser humano:** Se apuesta por valores relacionados con la competitividad, los beneficios y el crecimiento económico. Cuando se hace referencia a cuestiones sociales y ambientales es de manera marginal, generalista o como parte de las técnicas de marketing de la ciudad-marca. Por otro lado, no existen procedimientos de evaluación del impacto de la IED que incorporen criterios socioecológicos, una cuestión fundamental para valorar las políticas de atracción de inversión.
- **Sostenibilidad:** Madrid es una gran consumidora de materia y energía, pero no produce estos bienes. En este contexto, se necesita que las políticas públicas aborden la transición energética y material para reducir el consumo y minimizar el uso de petróleo y gas. La atracción de la IED, según las estrategias e instrumentos analizados, aparece como ajena a estas cuestiones.
- **Capacidades/empoderamiento:** La creación de empresas se encuentra entre las prioridades, aunque no se ha diseñado un plan para favorecer la viabilidad de las pymes y diversificar los sectores en los que se crean; uno de los principales sectores económicos, el del comercio y la hostelería, es muy vulnerable en periodos de recesión. Las medidas relacionadas con el empleo se dirigen a aumentar los puestos de trabajo sin contemplar las condiciones en las que se crean, si favorecen los derechos laborales o la precarización. Tampoco existen condiciones para garantizar una inversión estable ni que se pueda limitar la repatriación de beneficios para incrementar la reinversión.
- **Participación:** Las alianzas público-privadas son la vía principal de participación. Existen espacios relacionados con la internacionalización de la economía donde participan otros actores diferentes a las empresas, como el Consejo de Comercio de la ciudad, donde únicamente se contempla la participación residual de los sindicatos mayoritarios. Tampoco el Foro Municipal de Comercio Justo, donde se incorporan asociaciones vecinales y de consumidores, ha tenido capacidad para definir políticas públicas; este foro no ha tenido actividad en la actual legislatura. Con todo ello, no se favorece la participación de entidades como cooperativas y entidades de la economía social y solidaria, que están ausentes tanto en los órganos consultivos y de diseño de políticas como en los de evaluación y coordinación.
- **Equidad:** La misma lógica que explica la ausencia de criterios sociales y ambientales se puede aplicar a la equidad. No se hace referencia a medidas que promuevan la igualdad entre hombres y mujeres en las condiciones laborales y la participación ni tampoco en lo relacionado a favorecer la inclusión de la discapacidad y las políticas de no discriminación racial.



INFORME OMAL #24/2020

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MADRID (1993-2019) ¿A QUIÉN BENEFICIA EL MODELO DE CIUDAD-MARCA?

///Pedro Ramiro y Erika González

5

PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES

PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES

A partir de nuevos paradigmas y marcos teóricos con los que dar la vuelta a conceptos tan instalados en el discurso dominante como crecimiento, inversión o desarrollo, las propuestas de las organizaciones y movimientos que apuestan por una transformación de las relaciones de poder se mueven, aquí y ahora, entre la necesidad de limitar el poder de las grandes corporaciones y la urgencia de poner en práctica alternativas concretas para avanzar en la transición a otros modelo de economía y sociedad que no se fundamenten sobre el único criterio de la maximización del beneficio empresarial.

La creciente desigualdad y la aceleración de la crisis ecológica necesita una respuesta institucional ambiciosa que garantice la necesaria transición energética y la reducción del consumo de materiales y energía, la mejora de las condiciones laborales, el acceso a la tecnología, el diálogo horizontal e inclusivo y la reducción de las desigualdades y asimetrías sociales de partida. Una respuesta que puede configurarse a partir de una serie de criterios relacionados con el desarrollo humano y la sostenibilidad, que habrían de servir para llevar a cabo el seguimiento y la evaluación de las políticas de internacionalización empresarial y de fomento de la atracción de inversión extranjera.

En base a las ideas fuerza que se plantean en el capítulo anterior, se formula a continuación un decálogo de propuestas que permitieran servir para avanzar en la concreción de las ideas del desarrollo humano sostenible en las políticas públicas.

Tabla 9. Propuestas para la coherencia de políticas para el desarrollo en la internacionalización empresarial.

IDEAS FUERZA	CRITERIOS
Bienestar – Centralidad del ser humano (ODS 1, 3, 16)	1 Los objetivos, principios y compromisos vinculados al bien común, los derechos humanos y la sostenibilidad se sitúan por encima de la competitividad y rentabilidad. 2 La creación de una agenda, estructura y sistema específico de evaluación participativa del impacto de las iniciativas y procesos impulsados.
Sostenibilidad (ODS 7, 11, 12, 13, 15)	3 Las iniciativas que se impulsan valoran e incorporan cláusulas en favor de la sostenibilidad y la transición energética, en origen y en destino, así como sistemas que garanticen su seguimiento.

Capacidades – empoderamiento

(ODS 8, 9)

- 4 Los procesos apuestan por el fortalecimiento mutuo e intercambio horizontal de capacidades entre el lugar de origen y destino de la internacionalización empresarial.
- 5 Las políticas incorporan criterios que garanticen la contribución positiva al tejido productivo local y los servicios públicos locales, tecnologías adecuadas, transferencia de tecnología, así como sistemas que garanticen su seguimiento.
- 6 Las políticas garantizan un crecimiento neto del empleo digno y de los derechos de libertad sindical, negociación colectiva y huelga, en origen y en destino, así como sistemas que garanticen su seguimiento.
- 7 El apoyo institucional favorece la reinversión de beneficios de empresas transnacionales sobre la repatriación de beneficios y se activan sistemas que garanticen su seguimiento.

Participación

(ODS 17)

- 8 Las áreas gubernamentales relacionados con la internacionalización cuentan con una estructura madrileña de coordinación de carácter inclusivo, en el que participen activamente un número suficiente y representativo de agentes sociales y sindicales.
- 9 Las iniciativas relacionadas con la IED favorecen la participación activa de un número suficiente y representativo de agentes sociales y sindicales.

Equidad

(ODS 5, 10)

- 10 Las políticas favorecen la igualdad entre hombres y mujeres, diversidad de etnia/razas y en favor de personas discapacitadas en el empleo y condiciones laborales, en origen y en destino, así como sistemas que garanticen su seguimiento.

Fuente: Elaboración propia a partir de Gorka Martija, Gonzalo Fernández, Beatriz Plaza y Juan Hernández, *Análisis de la política de internacionalización empresarial del Gobierno Vasco*, Coordinadora de ONGD de Euskadi, 2017.

El marco creado por las diez propuestas apuntadas puede configurarse como un aporte para generar y promover la transición a un modelo económico ecosocial que se planteó, por parte del Ayuntamiento, como uno de los ámbitos de la localización de los ODS en la ciudad de Madrid.⁶⁷ Supliría así la ausencia de actuaciones previstas en el ámbito de la internacionalización de la economía y podría materializarse a partir de medidas concretas a incorporar en los programas, líneas de subvención y convenios de alianzas público-privadas.

Propuesta 1. Los objetivos, principios y compromisos vinculados al bien común, los derechos humanos y la sostenibilidad se sitúan por encima de la competitividad y rentabilidad.

- Incorporar este principio en las competencias del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo, en el Plan Estratégico, el Plan Operativo de la Ciudad de Madrid para el mandato 2019-2023 y en “Marca Madrid. Estrategia 2018-2023”. Como también en el Plan Estratégico de subvenciones del Área de Gobierno de Economía, Innovación y Empleo 2020. Una vez que se sitúa como prioridad en los instrumentos como la oficina Madrid Investment Attraction y las líneas de subvención.
- Situar como referencia jurídica y legal el marco internacional de derechos humanos en el conjunto de las políticas de internacionalización y atracción de IED, pues se trata de un cuerpo jurídico internacional de obligado cumplimiento.
- Priorizar la transparencia y la información pública sobre los criterios comerciales cuando un proyecto o una empresa reciba apoyo institucional.

Propuesta 2. Una agenda, estructura y sistema específico de evaluación del impacto de las iniciativas y procesos impulsados se crea de forma participativa.

- Disponer de un órgano de supervisión de los convenios, subvenciones y otros apoyos públicos, cuya composición garantice la presencia de todos los agentes que intervienen y están afectados por la actividad empresarial. No solo las empresas y sindicatos sino también las entidades de economía social y solidaria, las organizaciones de consumidores, vecinales, ecologistas, feministas y en defensa de la vivienda, entre otros. El objetivo del seguimiento es verificar que efectivamente se prioriza el bien común, los derechos humanos y la sostenibilidad sobre criterios puramente comerciales y técnico-económicos.
- Exigir planes de reconversión a las empresas que tengan algún tipo de apoyo o estén presentes en las alianzas público-privadas y que no cumplan criterios relacionados con los derechos humanos, la igualdad y la sostenibilidad.
- Establecer un procedimiento claro para la recepción de quejas por parte de las personas y grupos de la sociedad civil de la actividad de las empresas con respaldo público.

⁶⁷ El Ayuntamiento de Madrid elaboró en 2018 el documento “Madrid 2030: una ciudad para todas las personas y todas las generaciones. La estrategia para la implementación de la Agenda 2030: Alineación de políticas públicas municipales a los Objetivos de Desarrollo Sostenible”. El actual gobierno está trabajando sobre otro texto que todavía no ha sido publicado. Por tanto, se tomará como referencia el primero de los documentos, al ser este el único disponible que plantea la localización de los ODS en la ciudad de Madrid.

Propuesta 3. Las iniciativas que se impulsan valoran e incorporan cláusulas en favor de la sostenibilidad y la transición energética, en origen y en destino, así como sistemas que garanticen su seguimiento.

- Excluir a las compañías que generen fuertes impactos en los ecosistemas y cuya actividad sea incompatible con los objetivos del Acuerdo de París, los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, los objetivos del Marco global para la biodiversidad post-2020 y los objetivos de descarbonización y transición ecológica de la UE. Entre otras:
 - Los sectores fósil y nuclear, así como de la aviación, la automoción, las macrogranjas.
 - Las constructoras y promotoras de complejos turísticos en áreas sobreexplotadas y de cualquier infraestructura en zonas protegidas o de alto valor ecológico.
- Establecer la obligación de diseñar y ejecutar un plan de disminución drástica de emisiones y de renunciar a posibles demandas al Estado español por cualquier medida adoptada en el marco de la lucha contra la pandemia y de los posteriores programas de recuperación y/o medidas en favor de una transición socio-ecológica justa.

Propuesta 4. Los procesos apuestan por el fortalecimiento mutuo e intercambio horizontal de capacidades entre el lugar de origen y destino de la internacionalización empresarial.

- Excluir a las compañías que en el desarrollo de su actividad, o la de sus filiales, contratistas y subcontratistas, dentro y fuera del Estado español, tengan precedentes de haber incumplido con la legislación en materia de derechos humanos adoptada por el Estado español. Entre otras cuestiones, se denegará el apoyo a las corporaciones que tengan actividad en países con resoluciones de condena por las Naciones Unidas por ocupación ilegal de un territorio y aquellos en los que existan conflictos armados. Para ello sería necesario la publicación de los países en los que las empresas vascas llevan a cabo sus prácticas comerciales, productivas y financieras. Como también la identificación de todas sus filiales, proveedoras y subcontratistas.
- Denegar apoyo institucional a empresas cuya actividad genere claros impactos sociales negativos, ya sean directos o indirectos. Como las compañías armamentísticas y militares, las del sector inmobiliario especulativo en las grandes ciudades y las vinculadas al juego, alcohol o el tabaco.
- Elaborar una estrategia que asegure, por un lado, la mejora del bienestar, tejido social, tecnología y calidad del empleo, entre otros aspectos, y la eficiencia integral del gasto público, por otro. No se debería apoyar, en este sentido, empresas y actividades con impactos negativos que las instituciones públicas tengan que reparar posteriormente.

Propuesta 5. Las políticas incorporan criterios que garanticen la contribución positiva al tejido productivo local y los servicios públicos locales, tecnologías adecuadas, transferencia de tecnología, así como sistemas que garanticen su seguimiento.

- Excluir a compañías que pertenezcan a grupos implicados o condenados por corrupción o por delitos económicos graves; tengan sanciones de la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia en los últimos cinco años por prácticas en perjuicio de las personas consumidoras y pequeñas y medianas empresas. Y también a aquellas con una composición accionarial compuesta en más de un 50% por fondos de capital riesgo o sociedades de inversión de cualquier tipo, tanto nacionales como pertenecientes a inversores extranjeros.
- Priorizar empresas que apuesten por la sostenibilidad y la transición energética, la adecuación de la transferencia tecnológica y el aprendizaje mutuo, la protección de los derechos laborales, la inversión estable y la reinversión de los beneficios, diferentes fórmulas de la economía social y solidaria.

Propuesta 6. Las políticas garantizan un crecimiento neto del empleo digno y de los derechos de libertad sindical, negociación colectiva y huelga, en origen y en destino, así como sistemas que garanticen su seguimiento.

- Exigir medidas de protección y corresponsabilidad laboral mediante medidas como un cheque servicio o el acceso a recursos sociocomunitarios que faciliten la atención de menores o personas dependientes; mejoras sobre la reducción de jornada, excedencias, licencias o permisos de paternidad o maternidad; la flexibilización, adaptación o reasignación de servicios y horarios en función de las necesidades de conciliación y otras similares.
- Condicionar el apoyo a la limitación de la retribución máxima por todos los conceptos a los ejecutivos de 20 veces el sueldo más bajo de la empresa. Además, en la actual situación de pandemia, si la compañía se ha acogido a un expediente de regulación temporal de empleo no puede hacer despidos en los 6 meses siguientes a la finalización de este instrumento.

Propuesta 7. El apoyo institucional favorece la reinversión de beneficios de empresas transnacionales sobre la repatriación de beneficios y se activan sistemas que garanticen su seguimiento.

- Excluir a compañías con filiales en paraísos fiscales y en territorios con una reducida fiscalidad, como Holanda y Luxemburgo.
- Transformar las políticas de atracción de capitales basadas en la reducción de impuestos para impulsar una reforma fiscal progresiva. Entre las medidas que pueden ponerse en marcha estaría la exclusión del apoyo a figuras de baja tributación⁶⁸ y el incremento del IBI para grandes propietarios.

⁶⁸ Como las Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV), las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (SOCIMI) y las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE).

Propuesta 8. Las áreas gubernamentales relacionados con la internacionalización cuentan con una estructura madrileña de coordinación de carácter inclusivo, en el que participen activamente un número suficiente y representativo de agentes sociales y sindicales.

- Crear un Consejo Asesor de Acción Exterior donde se incorporen las áreas de gobierno con competencias en ese ámbito donde participen entidades para la defensa de los derechos humanos, sociales, sindicales y academia.
- Dotar de contenido, capacidad política y peso presupuestario al Consejo Asesor de Acción Exterior como referencia en la fiscalización —este sería el órgano de supervisión de la propuesta 2—, seguimiento y evaluación de la PIE. La diversidad de actores debe reflejarse en toda acción exterior del Ayuntamiento.

Propuesta 9. Las iniciativas relacionadas con la IED favorecen la participación activa de un número suficiente y representativo de agentes sociales y sindicales.

- Convocar mesas con una amplia participación social y sindical madrileña para debatir y recoger propuestas sobre los programas e iniciativas relacionadas con la IED. Como también antes de la inversión en proyectos de infraestructura, vivienda, servicios públicos y transporte.
- Limitar la actividad de lobby de grandes empresas mediante la interlocución en espacios con participación de diferentes actores: institucionales, empresariales, sociales, sindicales, ecologistas y vecinales, entre otros.
- Evitar las relaciones privilegiadas entre la esfera empresarial y pública denegando el apoyo a compañías que tengan entre sus directivos y directivas, personas que hayan ocupado alto cargo público los últimos cinco años.

Propuesta 10. Las políticas favorecen la igualdad entre hombres y mujeres, diversidad de etnia/razas y en favor de personas discapacitadas en el empleo y condiciones laborales, en origen y en destino, así como sistemas que garanticen su seguimiento.

- Incorporar cláusulas que garanticen la no discriminación por razones de sexo, género, raza/etnia o diversidad funcional en las iniciativas impulsadas, tanto en la propuesta como en el desarrollo posterior de la misma.
- Priorizar las ayudas a aquellas empresas que persigan metas concretas de empleo para revertir las asimetrías de sexo, género, raza/etnia y diversidad funcional y que proporcionen trabajos socialmente necesarios.



INFORME OMAL #24/2020

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MADRID (1993-2019):
¿A QUIÉN BENEFICIA EL MODELO DE CIUDAD-MARCA?**

///PEDRO RAMIRO Y ERIKA GONZÁLEZ



PAZ
CON DIGNIDAD

