

Foro ICEX

Nueva industrialización y búsqueda de la autonomía

La complejidad de las cadenas de suministro, la necesidad de implantación en el exterior y el aumento del comercio internacional con países como China e India, en un contexto más proteccionista, suponen un importante reto para las empresas españolas

Las debilidades en las cadenas productivas que la pandemia dejó al descubierto y el agravamiento de la tensión geoestratégica por la guerra entre Ucrania y Rusia han espoleado la búsqueda de “seguridad económica”. Este es el gran tema de la agenda económica mundial, con impacto en las estrategias e inversiones de empresas muy concretas. En Europa se habla de autonomía estratégica abierta, en Estados Unidos de seguridad nacional, y en China de seguridad económica. El afán de reindustrialización se manifiesta de diversas maneras. Unos aprovechan su ventaja en energías renovables mientras otros emplean su petróleo para atraer talento, tecnología y sectores enteros. ¿Qué oportunidades y riesgos se abren para las empresas españolas?

Mireia Arroyo de la Parte, directora de Relaciones Institucionales, Comunicación y Marketing de GESTAMP, Ramón Nicolau, VP para África de Salvi Lighting, Ignacio Pastor, director general para India de Técnicas Reunidas, Clara Crespo, consejera económica y comercial en Washington, y Leonardo Rodríguez, consejero económico y comercial en Riad, debatieron sobre cómo están afectando los cambios en las políticas industriales y en la cadena de suministro a las empresas españolas en un taller del Foro ICEX 2024. La moderación del debate corrió a cargo de Mario Buisán, consejero económico y comercial en Berlín.

Los panelistas coincidieron en algunas ideas principales: se confirma un mayor activismo en política industrial, una creciente división del mundo en dos bloques: China y EE. UU. La Unión Europea ha adoptado también su propia visión de autonomía estratégica abierta, y se busca la mitigación de riesgos y control de la cadena de suministro, buscando la autonomía estratégica como prioridad. Las oportunidades existen, pues la nueva industrialización se traduce en inversiones, pero también hay que estar presente, viajar, y contar con los instrumentos de apoyo oficial.



Mireia Arroyo de la Parte, directora de Relaciones Institucionales, Comunicación y Marketing de GESTAMP; Ramón Nicolau, VP para África de Salvi Lighting, Ignacio Pastor, director general para India de Técnicas Reunidas, Clara Crespo, consejera económica y comercial en Washington, y Leonardo Rodríguez, consejero económico y comercial en Riad. La moderación del debate corrió a cargo de Mario Buisán, consejero económico y comercial en Berlín.

Estados Unidos es un país de 340 millones de personas con aproximadamente 85.000 dólares de renta per cápita, un mercado enorme y con enormes contrastes. El cambio en la política industrial surgió en Washington a raíz de la pandemia y la ruptura de las cadenas de suministro, al darse cuenta de que estaban en manos de China para el suministro de numerosos productos. Esta política es muy central y hay muchos ejemplos sobre cómo se está levantando el muro entre los dos bloques. En este momento los europeos estamos solos a la hora de defender el multilateralismo. El objetivo de Estados Unidos es la promoción industrial para estar en la frontera de la carrera tecnológica frente a China. Desde Estados Unidos se considera a España un país aliado y estable, lo que hace que España esté siendo receptora de inversión norteamericana, con especial incidencia en el ámbito digital, de la inteligencia artificial y de centros de datos.

En este contexto de nueva industrialización y búsqueda de autonomía, la **India** se revela como un actor cada vez más importante, aprovechando la dualidad que mantiene con Estados Unidos y China. Ha lanzado e intensificado sus políticas de refuerzo de la autonomía y la industrialización de país, con el anuncio del paquete de políticas “Self Reliant India” tras la pandemia. Las necesidades de crecimiento de este país son enormes y suponen grandes oportunidades para las empresas españolas, sobre todo en lo relativo a la captación del personal cualificado que más escasea en Europa. En este complejo y vasto mercado, las pymes también tienen oportunidades de internacionalización, como vemos con ejemplos recientes de pymes en la India, donde las ayudas financieras públicas (FIEM) o el apoyo de las Oficinas Económicas y Comerciales ha resultado de gran ayuda.

¿Y cuál es la visión desde **Arabia Saudí**? El relativo alejamiento de Arabia Saudí de Estados Unidos en un momento en el que el país busca abandonar la dependencia del crudo, identificando nuevos socios para diversificar tecnología y dando un paso hacia China, supone una importante oportunidad para el fortalecimiento de las relaciones con la Unión Europea, porque busca nueva tecnología, que puede ser de origen europeo. Arabia controla en buena medida la OPEP y se ve como un país poderoso con alto poder adquisitivo, en cierta medida “egocéntrico”. En Arabia, la línea entre el sector público y privado es muy difusa y esto puede complicar algunas operaciones, pero, a pesar de



esto, las oportunidades son enormes en un país que se está reconstruyendo para dejar atrás su dependencia del petróleo. España tiene una posición de privilegio: trabajar en el marco de la cultura árabe, que concede importancia al contacto, el *custom intimacy* con la empresa resulta mucho más sencillo para las empresas españolas. Arabia Saudí no tiene los mismos problemas que se observan en Europa, sino que su problema es otro, el mercado de trabajo: aunque es un mercado muy joven, en el país escasea la mano de obra cualificada. La falta de personal cualificado le impide desarrollar una política industrial propia, por lo que opta por las inversiones y las compras. Y el siguiente paso tras las inversiones, es incentivar la producción en el país, con la obligación de contratar personal local, para que las empresas les formen y se desarrolle el capital humano local.

Por su parte, en **África**, Ramón Nicolau apunta a que los esfuerzos que está realizando el continente para industrializarse suponen también una oportunidad para las empresas europeas, pues hay mucho por construir, aunque es necesario invertir y estar presente en este mercado. Salvi Lighting cuenta ya con un centro de producción en Ruanda y está invirtiendo en la apertura de un nuevo centro de producción en Senegal. África es un extenso continente formado por 54 países con mucha heterogeneidad y elevados riesgos. La clave para los negocios en países con un entorno arriesgado es la financiación con apoyo oficial (destacando CESCE, la referencia clave para las empresas españolas) y la financiación multilateral. La selección de un buen socio local es también de vital importancia. Y además en este mercado es necesario estar presente, viajar, estar en contacto y comprender la idiosincrasia.

Según indica Mireia Arroyo de la Parte, de GESTAMP, las empresas de componentes de automoción suponen el 75 % del valor de los vehículos fabricados alrededor del mundo, y cada vez es más imperiosa la necesidad de localizarse cerca de los clientes, sobre todo por motivos logísticos. En el sector de la **automoción**, habitualmente el cliente es el que inicia la internacionalización y arrastra a las empresas suministradoras. ¿Y qué esperan las empresas del sector de la automoción de la administración? Además de su propia inversión en investigación y desarrollo, en estos momentos un área de negocio crítica para las empresas de componentes (y 4 % de la facturación del sector), el sector confía en que las instituciones den estabilidad y seguridad en aspectos como el de las infraestructuras energéticas.

Para las empresas españolas hay muchos aspectos de interés en torno a este gran tema de debate. Por ejemplo, el impacto de la fragmentación de las cadenas de suministro sobre el sector de la automoción, o si las empresas españolas se han beneficiado realmente del fenómeno de *nearshoring*. Entre otras cuestiones, destaca una reflexión fundamental: ante la creciente tendencia a un mayor proteccionismo de los grandes países, ¿deberíamos pensar más en la implantación que en la exportación? De ser así, ¿qué pasa con las pymes de recursos limitados?

Está claro que la complejidad de las cadenas de suministro, la necesidad de implantación en el exterior y el aumento de la importancia en el comercio internacional con países como China y la India, en un contexto más proteccionista, supone un importante reto para las empresas españolas. Frente a este, el apoyo desde la Secretaría de Estado de Comercio puede ser de gran importancia y añadir claro valor a las estrategias de internacionalización y gestión de las cadenas de suministro. El diálogo y el trabajo continuo de las autoridades con las empresas a la hora de internacionalizarse es más que necesario, como lo es dar un buen servicio de información, formación y asesoramiento en un contexto en el que los cambios son tan grandes y rápidos.

Estamos asistiendo a un cambio de paradigma en lo relativo a nueva industrialización y búsqueda de autonomía estratégica, en el que pronosticar algo se antoja complicado. La Unión Europea debería jugar un papel relevante en el que supone uno de los mayores cambios desde la Segunda Guerra Mundial y aprovechar las oportunidades que surgen, facilitando que sean empresas europeas las que se beneficien de estos cambios. A nivel de cada empresa, entender estas tendencias nos permitirá adaptarnos y tener éxito. Estas oportunidades no solamente están al alcance de empresas grandes. También son accesibles para las pymes, ya que, a pesar de tener menos recursos, cuentan con todo el apoyo de la Secretaría de Estado de Comercio y de ICEX, y de todos los programas y recursos que ambos ponen a su disposición.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para más información [siga el enlace al vídeo](#)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex

AUTOR
Enrique Sobrido Novo

Fecha del evento FORO ICEX 2024: 11/07/2024
© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.
NIPO: 224240553

www.icex.es



FORO ICEX
Talleres



icex España
Exportación
e Inversiones