

¿INVASIÓN O COMPETENCIA? RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL.

JOSE MARÍA DE LLERA

Directores

ANTÓNIO LUÍS NETO

JOSÉ MANUEL REYERO

Antes de pasar a redactar la crónica de lo que han sido las jornadas de “Ágora Academia” amparadas bajo el título “Invasión o competencia: Relaciones Económicas entre España y Portugal”, permítanme confirmarles que las expectativas que creó el programa del Curso se vieron ampliamente cumplidas, y también déjenme hacer algunas reflexiones previas sobre el tema en debate.

Empezaré por la justificación del curso y del ámbito en el que se encuadra. El propio Presidente de la Junta de Extremadura, en la inauguración de la segunda edición de Ágora, manifestó que uno de los logros del Gobierno Regional ha sido el de haber fortalecido la relación de vecindad con Portugal. Así lo reconoció dos días después del inicio del curso el director del Diário de Notícias, el más antiguo y prestigioso periódico diario portugués, en un Editorial en el que Mário Bettencourt Resendes dijo: “Ágora é um ponto de encontro no qual se examinam abertamente e de forma conjunta as realidades políticas, económicas e culturais que nos dizem respeito por igual”, y “organizado pela Junta de Extremadura, é um bom exemplo da vitalidade do sistema autonómico do país vizinho”.

Rodríguez Ibarra también dijo que Extremadura, Alentejo y la Región Centro de Portugal tienen un nivel socio-económico similar y que constituyen espacios económicos complementarios. Efectivamente, si acompañan las intervenciones de los ponentes resumidas en estas páginas, pueden com-

probar que las conclusiones son exactamente esas: proximidad, vinculación, complementariedad, sinergias y un mayor valor añadido en acciones conjuntas.

Posteriormente, también en el acto inaugural, el Embajador portugués en Madrid, António Martins da Cruz, dijo que España y Portugal comparten los mismos horizontes y proyectos estratégicos y que Ágora indudablemente crea las bases para un mejor conocimiento mutuo.

La importancia de estas relaciones en el ámbito económico se puede ver en estas pequeñas referencias numéricas (provisionales para final de este año de 2001): las expediciones de mercancías portuguesas a España supondrán 60.000 millones de euros y las de España a Portugal unos 120.000 millones. Dando unas cifras más asequibles: cada familia española consume, como media, 600 euros anualmente de productos portugueses, y cada portugués compró 850 euros de productos españoles, cuatro veces más que un francés y seis veces más que un alemán (los dos primeros mercados de España). En un supermercado portugués, por cada 50 euros, 12,5 se gastan en productos españoles.

Y fuera de cifras, del Director del Diario Regional Hoy, recogemos esta frase, también publicada en un editorial unos días después: “Y que unos y otros, ellos y nosotros, compartimos el deseo de acercamiento, de conocimiento y de colaboración, haciéndose desde Extremadura un esfuerzo considerable de aproximación, aunque se haya de reconocer que abunde la retórica”.

Déjenme por fin, antes de entrar en materia, argumentar una opinión contraria a la de tantísimas personalidades públicas portuguesas y a otros tantos acreditados periodistas y empresarios de aquel país, donde soy residente de hecho y de derecho desde hace justo ahora diez años: la de la necesidad de “arquitectar” (según el diccionario Porto Editora: construir, planear, trazar, idear, imaginar) una estrategia portuguesa alternativa para contrarrestar la española, que hace que se asista, entre impávidos y curiosos, a una ocupación pacífica de la economía portuguesa (traslado literal de un párrafo publicado en prensa y repetido innumerables veces en iguales o parecidos términos). Se mantiene, desde varios foros portugueses, que hay una estrategia nacional española, bien intencionada aunque decidida y prove-

chosa, para acometer el mercado portugués, orquestada desde el propio gobierno con la anuencia de cámaras de comercio, banca, confederaciones de empresarios y otros colectivos mediáticos.

Efectivamente reconozco que podrá haber una conciliación de intereses, de ideas y criterios, pero insisto, nunca un programa, un guión consensuado entre diferentes colectivos para hacerse con la mayoría del mercado portugués. Es ésta una idea seguramente nacida de algunos gestores, ejecutivos o profesionales de algún área de actividad que pretenden que otros, desde instancias públicas o no, resuelvan incapacidades propias. La historia de las relaciones económicas luso-españolas, como dice un ex-Secretario de Estado portugués para Asuntos Europeos, “será escrita por empresarios portugueses y españoles, con su libertad de iniciativa, con su genio de emprender, con la capacidad de ejecutar. Se requiere orientación y acción estratégica en lo que se refiere a las redes transeuropeas, y entre cada país y la Unión Europea (transporte, energía y agua son sectores que reclaman una concertación estratégica bilateral, imperativa e inaplazable). Una concertación a escala ibérica, pero integrada en una lógica paneuropea”.

En cualquier caso y bajo mi punto de vista, concordante con la opinión de uno de los ponentes portugueses, la inversión española debería siempre ser mejor recibida en Portugal que cualquier otra (la española es más estructural, menos coyuntural, tiene más espíritu de permanencia y menor ánimo de lucro inmediato). La inversión directa extranjera tiene siempre unos efectos indirectos fundamentales: facilita la transferencia internacional de bienes, servicios, capitales y tecnologías, y permite acceder a redes globales de tecnología, marketing y capital. La propia IDE estimula la competencia en la economía y la liberaliza, reduciendo así situaciones de ineficacia e ineficiencia. Portugal y España no son únicamente dos socios ibéricos, son también dos socios europeos en la Península Ibérica. Deben procurar por encima de todo una estrecha y progresiva concertación bilateral para acometer sectores europeos y mercados de países terceros, fundamentalmente en Latinoamérica.

Pero vayamos ahora a lo realmente importante, que no es otra cosa que el interés y la sustancia de las ponencias, por los planteamientos, las reflexiones y las dudas contenidas en las mismas.

INAUGURACIÓN DEL CURSO. Encuadrado en un típico día otoñal extremeño, con una temperatura benigna, comienza, no sin una extraña puntualidad, ajena normalmente a este tipo de actos, el tercer curso de ÁGORA ACADEMIA, con el sugestivo, provocante, y desafiante título *¿INVASIÓN O COMPETENCIA? Relaciones económicas entre España y Portugal* (utilizando algunos de los adjetivos que a lo largo de las ponencias y del debate se han repetido para referirse al título).

No podemos dejar de hacer una breve referencia al marco en que se desarrollan los actos, el salón noble de la Diputación Provincial, local que por su belleza estética y artística incluso obliga a los presentes a hacer un esfuerzo de atención a las interesantes palestras que se siguen a continuación.

D. Ignacio Corrales, en nombre de la Junta de Extremadura, agradece a los presentes su asistencia y a los miembros de la mesa su aportación al Debate Peninsular. Justifica el título del debate porque se pretende que el curso se desarrolle con total franqueza y libertad, siendo un desafío para los ponentes. A continuación presenta a las personalidades que presiden el acto y que van a participar en el mismo con diferentes ponencias.

Presentó al profesor D. Raúl Morodo, conocido por todos y fundamentalmente por quien sigue con algún interés todo lo relacionado con Portugal y con Ágora, del que es director permanente. A la Dra. Teresa Fontela, Directora del ICEP (Inversión, Comercio e Turismo de Portugal). Al Sr. Juan Manuel Ortega Díaz-Ambrona, Director de la División de Formación y Documentación de ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior). Estas dos instituciones codirigen este curso. El Dr. Sérgio Figueiredo, director durante cinco años del periódico económico especializado *Diário Económico*, moderará los debates de la tarde. A continuación declara inaugurado el acto, agradeciendo la presencia de todos y deseando que el mismo sea provechoso.

D. Raúl Morodo, antiguo embajador español en Portugal, conocedor profundo de la realidad hispano-portuguesa, por su formación académica y por su vivencia personal, comienza diciendo que Ágora es una empresa

peculiar, un proyecto que rompe fronteras culturales, políticas, económicas, un foro de crítica y autocrítica. Un proyecto destinado a combinar y unir reflexiones en alta voz por las dos partes (nada más y nada menos) para avanzar hacia metas antes impensables. Y ese antes lo encuadra en un punto en que coinciden dos hechos que cambian completamente la actitud de ambos países: la aparición de los sistemas constitucionales democráticos prácticamente al mismo tiempo; y la integración en Europa algunos años después. Son pues para Morodo dos puntos de reflexión. La idea es ir combinando y reuniendo reflexiones en alta voz, con participación y diálogo de portugueses y españoles, para avanzar en algo que no hace mucho era impensable. Define a *Ágora* como un foro abierto, una plaza pública de discusión.

Después de estas consideraciones, pasa al análisis de la realidad. El porqué de esta separación entre los dos países y sus connotaciones y justificaciones políticas. A través de los medios de comunicación, por los cambios estructurales –económicos sobre todo–, por la penetración-invasión mutua de España-Portugal, llegamos al punto en el que nos encontramos con un mercado ibérico (ya no sólo con un mercado peninsular). Habló igualmente de que se debatirá en qué medida la penetración-invasión mutua, o la interrelación es positiva o no, de sus posibles efectos negativos y de las fórmulas para corregirlos. No aclaró estas apreciaciones en este momento aunque en otras intervenciones posteriores aludió nuevamente a este doble concepto mercado ibérico/ mercado peninsular. Deja la palabra en este punto, con las reflexiones apuntadas, que seguramente llevarán a algunas conclusiones a lo largo de las jornadas.

El público, entre el que se encuentran algunos estudiantes universitarios, espera con atención las dos intervenciones siguientes de los responsables de los Institutos de apoyo a los intereses económicos de las empresas y países respectivos de España y Portugal en los diferentes mercados internacionales.

La Dra. Teresa Fontela, del ICEP, en nombre de su Presidente, acepta con gratitud la invitación recibida. Facilita algunos datos generales de la balanza comercial bilateral de los dos países, destacando que España es el

principal socio comercial de Portugal (es el primer proveedor y el primer cliente), hasta el punto de que representa una quinta parte del volumen de su comercio exterior. Incide en la comparación entre el antes y el después de la entrada en la Unión Europea. A partir de 1986 la balanza comercial se disparó y ha tenido un crecimiento medio del 14% en los últimos cinco años (Portugal lo hizo al 9% para la totalidad de países), al contrario de lo sucedido por ejemplo en las relaciones del Reino Unido con Irlanda.

Sin embargo, la inversión directa extranjera (segundo parámetro fundamental para la medición de las relaciones económicas) de España en Portugal no es tan destacada (según el Banco de Portugal y para los cinco últimos años: sólo un 5%-6% del total recibido en aquel país es de origen español). Y curiosamente, las cifras de Portugal en España son similares, lo que contradice el gran déficit de la balanza comercial bilateral a favor de España.

El análisis de las relaciones económicas debe hacerse sobre la base de la experiencia de los agentes económicos (actores directos en los mercados). Confiesa que cuando fueron invitados a participar, el ICEP propuso precisamente hacer el balance desde la experiencia de los agentes económicos, de los operadores. Deja pues una pregunta en el aire: ¿cómo se entienden esas relaciones entre España y Portugal desde la visión real de los agentes interesados?

A continuación el buen orador y brillante profesional D. Juan Manuel Ortega y Díaz-Ambrona, representante del ICEX, para evitar la aridez de la lectura de un texto que trae escrito, sigue el guión de ideas del mismo. No alude a las cifras de las relaciones económicas de los dos países, ya facilitadas por la anterior ponente, y sí hace una reflexión colectiva sobre el tema de debate. Traslada a los presentes su propia visión por ser bisnieto de seis bisabuelos extremeños y por haber pasado parte de su infancia junto al río Guadiana, en el término Municipal de Olivenza, junto a Portugal.

Reflexiona sobre cuáles son las claves para decidirse entre invasión o competencia. *Invasión* es una palabra fuerte, recia y se sabe que las palabras arrastran a las palabras. Por derivaciones, la palabra *invasión* connota guerra, ocupación, acción unilateral y depredadora, mientras *competencia* supone un

esfuerzo de flexibilidad, de capacidad. Cuando se habla de invasión se toca hueso, se llega al fondo, al entramado de las actitudes sociales (se parte de un fenómeno empresarial micro-económico o de economía política, pero lo importante no es esto, sino la percepción social y su explicación; éste es el ejercicio intelectual más interesante y por el que vale la pena haber dotado al seminario de un título tan provocador). Como funcionario del Tribunal de Defensa de la Competencia, tiene muy presente significados que se desprenden de la palabra *competencia*: eficiencia, progreso, bienestar, positivismo. Recuerda tres normas básicas, importantes, inherentes al Tratado de Roma: no a la colusión –al pacto contrario a la competencia–, no al abuso de la posición de dominio, no a la competencia desleal. El respeto de los límites de la competencia significa asegurar el interés público.

El concepto de interés nacional fue también muy debatido al ser un aspecto muy controvertido dentro del ámbito comunitario, por la imposibilidad en algunos campos de definir claramente dónde acaba el legítimo interés particular dentro de un ámbito de competencia normal de mercado y dónde comienza la necesidad de un Estado de amparar el interés nacional.

Dentro del análisis genérico de las actitudes sociales, el ponente destaca dos nociones, dos ideas fuerza: la identidad y la solidaridad. Ésta última lleva consigo la connotación de la simpatía, que es gratuita; por tanto la solidaridad también puede ser universal, expresa o implícita. La identidad no deja de ser un sentir económico nacional frente a los otros. Esta identidad nacional, nacionalismo, está siendo tan generalizada que estamos en una nueva etapa histórica, en la que se acaba la edad contemporánea. Hay fechas, como las de 14.07.1789 y 11.09.2001 que han marcado un antes y un después, diluyendo seguramente muchas señas de identidad, pareciendo además éste un proceso duradero e irreversible. No es que se acepten señas de identidad de los otros, sino que las sociedades han convergido hacia unidades superiores (la Unión Europea en lo económico y político, la OTAN en lo militar y la confluencia en la alianza internacional a favor de los derechos humanos y contra el terrorismo).

Y todo esto seguramente porque han caído innumerables barreras: la desaparición de controles fronterizos, la adopción de la misma moneda, las

interconexiones en los transportes con las nuevas y más modernas infraestructuras, la interpenetración cultural por las nuevas técnicas de comunicaciones, la caída física de fronteras y todos los fenómenos culturales relacionados con la lengua, que generan una gran aproximación cultural.

Extremadura es pionera, y el ponente se felicita por ello, a la vez que felicita a Ágora (“agora”, ahora, el momento de...), en nombre propio y en el del ICEX por tan brillantes actos.

D. Ignacio Corrales aprovecha para abundar en las palabras del ponente recordando que efectivamente en Extremadura seis mil personas aprenden portugués, cifra que supone aproximadamente la mitad de los alumnos que a nivel nacional estudian la lengua de Camões, dato revelador del interés del extremeño por Portugal. A continuación pasa la palabra al Sr. Sérgio Figueiredo.

Sérgio Figueiredo, periodista, director durante mucho tiempo del principal diario económico con el mismo nombre publicado en Portugal, editorialista de referencia en aquel país, sorprende por la capacidad de comunicación, por su extensa formación y amplia cultura, que junto con sus pocos años efectivamente llama la atención.

LA PENÍNSULA IBÉRICA Y LOS CENTROS DE PODER ESTRATÉGICOS EN UNA EUROPA AMPLIADA. Figueiredo comienza su conferencia agradeciendo la invitación para participar en los actos de Ágora y prometiendo hablar despacio su lengua.

Propone para su participación un título no polémico, al margen del tema general del debate: “A Península Ibérica”. Personalmente no se siente provocado por el título. Seguramente la inacción de los gobiernos ha permitido que no se haya modificado la realidad que no agrada de un vecino receloso, sintiendo al otro país como un vecino inevitable en vez de cómo una entidad amiga. No se puede/debe continuar así. Es por ello necesario una reflexión sobre el futuro. ¿Por qué se ve desde Portugal la relación económica como invasión? Porque son dos países con diferente dimensión, y siempre el vecino mayor es recibido con reticencias (hay otros casos típicos: Brasil-Argentina, Japón-Corea, Australia-Nueva Zelanda).

La colectividad portuguesa discrimina la inversión española. Los “media” también influyen en esta situación. Mientras que se trató como un caso-problema nacional la participación del Banco Santander en el Pinto & Sotto Mayor, la cesión del 27% del Banco Comercial Portugués a Eureko de sus compañías de seguros (holding europeo de seguros con centro de decisión externo a Portugal) apenas tuvo eco en la prensa portuguesa. O la cesión de Galp-Gas a la italiana ENI (vendido el 33% de capital con posibilidad de llegar a mayoría). ¿Por qué? Por el origen de la inversión.

El título es provocador porque las relaciones económicas no son entre iguales. Efectivamente existen 3000 empresas españolas en Portugal frente a las 300 portuguesas en España. Ha habido no sólo un salto cuantitativo en las relaciones económicas y comerciales sino también un salto cualitativo. España exporta más a Portugal que a toda América Latina. El mercado ibérico está funcionando, a pesar de los gobiernos (a pesar de que intenten demostrar lo contrario). El mercado va por delante de las voluntades políticas.

La segunda fase de la interpenetración ibérica “ultrapasa” lo estrictamente comercial. Se ven cada vez más acuerdos entre empresas e inversiones directas (con las debidas correcciones de escalas –aunque la escala no lo explique todo-). Figueiredo habló seguidamente de una justificación de ambas realidades de interpenetración: la preparación anticipada para la consecución de objetivos, la implementación de una estrategia.

El conferenciante recordó a los presentes que el propio Presidente de la República, unas semanas antes, había dicho que Portugal debe preparar su estrategia nacional respecto al mercado español, su propio ámbito de actuación. Y el Primer Ministro, también no hace mucho, parece que descubrió que estamos en Europa y marcó como objetivo público a corto plazo atacar el mercado español, como primer paso. A continuación encuadra las relaciones del nuevo espacio europeo, en el que tendrá la máxima importancia la “Disputa del nuevo Centro de Poder Estratégico”. Aunque anticipando que no quiere ser estrategia, desea intentar encuadrar la nueva situación que se avecina en la Europa de los 27. Este nuevo escenario cambiará las relaciones ibéricas y las de éstos con el resto de Europa. La ampliación

afectará el funcionamiento y peso de las instituciones. Esta ampliación será programada, calendarizada, y la propia gestión de decisión desde el Consejo se decidirá con presiones y contrapresiones.

Según Figueiredo, estamos ante una gran encrucijada, pues en el 85 se sabía con qué se podía contar, éramos actores activos, parte interesada. ¿Ahora?, caminamos en una gran nebulosa, con opciones inevitables. ¿Cuál será el primer efecto? El estadístico. Con diez o doce países más se crea una situación en la que ya no seremos los últimos de la clasificación. La Europa de 27 tendrá tres nuevas categorías: primer grupo: Países Pecos, los candidatos, con un PIB de un 40% aproximadamente de la media actual; segundo grupo: España, Portugal y Grecia –excluida Irlanda–, más Chipre, Eslovenia, Malta y República Checa, con un 80% del PIB de aquellos; y tercer grupo: los doce restantes, con un PIB muy por encima de la nueva media de los 27.

Intergubernamentalización: Incremento de importancia de los más fuertes unido a las nuevas competencias del Consejo y de la Comisión. La próxima apuesta será el cómo se encuadra la Península Ibérica en la nueva situación, cómo será la nueva cohesión económica y social. Seguramente cada periferia tendrá que impulsar su propio centro de desarrollo. Pero el conferenciante se pregunta: ¿el *policentrismo* es una situación de desarrollo?, ¿qué es el desarrollo equilibrado y *policéntrico*? Serán necesarios nuevos recursos para dar apoyo al Este. Repárese que en el año 2010, con la nueva media de los 27 Estados, no habrá en España y Portugal una única región con un PIB per cápita inferior al 75%, ninguna por tanto objetivo 1.

Unos días después de este acto, la prensa publicaba que el Informe de la Unión Europea sobre el proceso de ampliación, presentado el 13 de Noviembre en Estrasburgo, no deja margen para dudas: de los doce países candidatos, sólo Rumania y Bulgaria no reúnen las condiciones necesarias para integrar el “gigante europeo”. Y Romano Prodi dijo: “La ampliación, la marca histórica de la UE y la prioridad política de mi Comisión, está a nuestro alcance; el imperativo de la ampliación no puede ser puesto en causa, está abierta la vía para la unificación pacífica y democrática de nuestro continente”. La expansión de la UE con diez nuevos Estados miembros,

de una única vez, representa el mayor y más importante hito de la Comunidad desde su construcción.

Figueiredo fue muy explícito cuando dijo que cuando estemos fuera de los fondos estructurales, no nos conoceremos al espejo. Y se preguntó cómo se resolverá esa situación. Avisa que el BERD ya ha advertido de que la ampliación supone una factura de 45.000 millones de euros anuales, lo que exigirá duplicar el volumen actual previsto para las dotaciones de los fondos estructurales, lo que seguramente no sucederá.

Por tanto, la Península Ibérica deberá saber qué especificidades diferenciales tiene para crear valor y autoafirmarse. Téngase en cuenta que nuestra periferia occidental quedará aún más lejos del centro de decisión europeo, lo que desde el punto de vista económico perjudicará. La Europa del Este, y no sólo por razones geográficas, será la periferia más próxima del motor político de la Unión Europea. La Península Ibérica tiene una fachada atlántica que entre España y Portugal cuenta con un 20% de la población ibérica, es decir, de las zonas más importantes del territorio. Este espacio peninsular, donde obviamente se incluye también Extremadura, no se ha valorado hasta ahora debidamente. Para conseguir este aumento de valor hubiera sido necesario crear infraestructuras e invertir en recursos humanos y acabar con la diferencia entre litoral e interior.

A continuación el conferenciante hace un razonamiento simplista y especialmente importante cuando dice que caminar hacia Europa supone caminar hacia España. El Tren de Alta Velocidad y la creación de una gran área metropolitana europea son objetivos inalienables (Lisboa y Porto no lo son por falta de dimensión -sería necesario crear en la fachada atlántica un área con varios núcleos de población con un total de aproximadamente seis millones y medio de habitantes, siendo Madrid un contrapunto de esa lógica de la fachada atlántica-). Un entramado territorial *multicéntrico* permitiría igualar el interior de la península y ser equilibrante en una Europa de 27 (los Gobiernos de ambos países no son ajenos a esta realidad y necesidad; es más, ya fueron previstas y ejecutadas algunas políticas sobre todo a nivel de infraestructuras y comunicaciones).

Así pues, en tal año, en el 2006 se impondrá otro modelo de cohesión

económica y social. ¿Cuál? Es un enigma. Pero la Península Ibérica ha de pasar por la revalorización de un modelo de desarrollo que le dé peso específico, basándose sin duda en la calidad, competencia y apoyo a los recursos humanos.

Por último, no quiere acabar sin decir que debemos reconocer que no es una fatalidad el perder los fondos estructurales. Debemos pues tener conciencia de ello, renunciar a ellos porque no los necesitamos. Aprovecharemos las oportunidades, concluyó.

RELACIONES COMERCIALES. MERCADO IBÉRICO-MERCADO ÚNICO. Después de una justa pausa para café, comprobamos que el número de asistentes a esta segunda parte de las jornadas de la tarde de *Invasión o Competencia* no ha disminuido, incluso el grupo de presentes aumentó.

También con puntualidad, el protagonista de la conferencia inaugural, el periodista Sérgio Figueiredo, que actúa en este caso como moderador, dice que moderar es provocar para intentar conseguir de los presentes la máxima aportación de contenidos. Da a continuación la palabra al ingeniero Jaime L. Baptista da Costa, licenciado por el “Instituto Superior de Engenharia de Lisboa”, Administrador Ejecutivo de GalpEnergia y Administrador de GalpEspaña, y por tanto en una situación más que privilegiada para hablar del tema.

El ponente, D. Jaime Costa comienza diciendo que desea transmitir algunas reflexiones y experiencias personales y profesionales. Su primera pregunta fue qué se considera mercado ibérico y sus diversas declinaciones del mercado central. Para él, lo que verdaderamente diferencia a una empresa portuguesa de otra no es su dimensión, su estandarización, sino la madurez y evolución para aplicar el talento de las personas y la capacidad de comprensión de los mercados así como el grado de conocimiento de los clientes. La habilidad para conocer las realidades, para conocer las necesidades y la capacidad de dar respuestas, saliéndose de una oferta global común. Por ello, el concepto de proximidad es fundamental, es un factor de diferenciación que permite dar soluciones al mercado. Así, el mercado ibérico debe

ser equilibrado regionalmente, pues ese equilibrio regional e ibérico dará base y sustento para acometer mercados más amplios. Debemos intentar estirar el mapa de Europa hacia este lado (hacia el nuestro).

La pretensión es partir para Europa desde España. En un primer momento Portugal parece que se dejó deslumbrar con el mercado único europeo por las soluciones que podía aportar y rápidamente se dio cuenta de que, por dimensión industrial e incluso humana o demográfica, difícilmente conseguiría alcanzar tal *desiderátum*. Portugal evolucionó de forma que hoy mirando al mercado próximo, por aproximación cultural, de lengua y por la propia cercanía, consigue comprender que no es difícil de acceder. En su caso profesional concreto, efectivamente Galp evolucionó hacia ese mercado natural, próximo (aunque distante, con sus propias vertientes culturales y lingüísticas) e hizo de España un mercado privilegiado que *voca-ciona* a la empresa para tal mercado ibérico, con la apertura y ampliación de su red de puntos de venta, con una presencia estable y con una ambición sostenida pero permanente, creando unos objetivos sólo posibles si se orientan los esfuerzos hacia el mercado ibérico, si se comparten experiencias con otros “parceiros” ibéricos, estudiando conjuntamente vías de colaboración provechosas para los agentes económicos en cuestión. Hasta ahora y durante muchos años Portugal y España se miraron con desconfianza, blindaron sus propios países, sus propios mercados, de la influencia del otro (al menos en el sector energético). Este estadio está superado y su propia empresa ha definido un conjunto de objetivos y metas, que se cumplirán siempre que se concentren y dirijan sus esfuerzos al ámbito del mercado ibérico, esto es, además de a los mercados tradicionales y el propio portugués.

Para ello, habrán de seguir analizando el mercado ibérico, compartiendo experiencias y oportunidades con otros socios del propio mercado. Siendo así, será beneficioso para todos. Mercado ibérico versus mercado único: ambos tienen su papel, son declinaciones diferentes del concepto del mercado objetivo y las economías ibéricas tendrán todas las ventajas para explorar en conjunto las oportunidades que este mercado europeo ofrece. La Galp lo hace desde una reestructuración profunda del Grupo, con la creación de nuevas empresas y nuevas unidades de negocio.

El moderador manifiesta abiertamente que la intervención precedente deja varios puntos en abierto para el diálogo, varias “dicas” (palabra que deberíamos importar en España y que el propio uso también la hiciera nuestra) y cede a continuación la palabra a D. Francisco Dezcallar, Socio de Seines, empresa de servicios a las empresas, residente en Portugal desde 1983 y, como tal, precursor del movimiento vivido a partir de los años 1985-86. Su formación de base son las telecomunicaciones, diplomado en la Escuela Superior de Industria de Madrid y en el IASTE. Ha sido ingeniero de Standard Eléctrica, entre otras. Le da la palabra no sin manifestarse curioso por oírle.

Francisco Dezcallar comienza por decir que hablará desde la perspectiva que le da haber sido miembro del Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio Luso-Española, Presidente de la Casa de España, y directivo de empresa desde hace más de veinte años. Ello le ha dado una visión de lo que le ocurre en los primeros pasos a los llegados a Portugal con iniciativas empresariales. Comienza por mostrarse asombrado de cómo ha cambiado la forma de entender un país al otro, de la evolución acontecida en los últimos veinte años. En los 80 “no se veía a Portugal”, dice. La incultura hacia lo portugués era brutal y también en sentido contrario (había quien quería mirar hacia Goa o hacia las colonias en vez de hacia España). Desde instancias gubernamentales o entidades nacionales, en aquellos años aún no lejanos, se intentaba derivar la inversión directa o la importación-exportación hacia otros destinos diferentes de los nuestros.

Todo esto cambia tremendamente con la entrada en la Unión Europea. Se pasó de una situación de desconocimiento a otra en la que ambos países pasaron a mirarse de frente. ¿Cuál es la situación actual? Pues la de una presencia enorme con muchísimos intereses intercambiados. Portugal es ya el tercer comprador de España, exportándose más a Portugal que a toda Hispanoamérica. Por la proximidad y a pesar de la dimensión, los dos mercados son perfectamente compatibles y de fácil acceso, comercial y financieramente, a pesar de las diferencias culturales. Existen ya redes propias de creación de medios, canales autónomos de los que se sirven las diferentes empresas. Las Oficinas Comerciales de las Embajadas y Cámaras de Comercio han perdido protagonismo.

Los problemas con que se encuentra el empresario que acomete el mercado portugués son de fácil asimilación (no hay grandes diferencias tecnológicas o de circuitos de producción, de distribución, de dimensión u otros, ni siquiera de lengua, pues es un esfuerzo superable). Pero cree que hay un choque cultural que hay que tener en cuenta, pues a pesar de ser sociedades muy próximas, son idiosincrasias diferentes. El español debe corregir algunas actitudes provocadas por ese choque cultural. Debe dejar de ir a Portugal con prepotencia, sin querer que el país se adapte (hay diferentes legislaciones, usos, costumbres y gustos). Para el portugués el estado de las autonomías también genera algunas confusiones, así como el desconocimiento de los hábitos de trabajo. Dezcallar afirma que aún existe una falta de entendimiento que hay que superar.

El ponente claramente afirma que invasión o competencia son conceptos trasnochados que hay que cambiarlos por cooperación-convergencia. Curiosamente, unas semanas después de estos debates, los dos diarios económicos de referencia españoles y portugueses (*Expansión* y *Diário Económico*) organizaron unas Jornadas en Lisboa donde participaron los principales agentes económicos españoles y portugueses del mundo político, financiero y de las empresas con el título convergencia y competitividad ibérica, similar a la propuesta de Dezcallar.

La península es considerada como un todo por muchísimas multinacionales (a nivel de inversión, logística, gestión, etc.). Quien no lo vea así está perdiendo tiempo y oportunidades. Hay que eliminar los recelos y el miedo a perder el control, por parte portuguesa, y la prepotencia por parte española, fomentando en lo posible las asociaciones y colaboraciones empresariales, para conseguir centros de decisión dentro del espacio ibérico, con la consecución de una razonable distribución de la riqueza. Dezcallar es absolutamente optimista en el potencial del mercado ibérico, abogando por crear centros de decisión en la península, ubicando los proyectos en sitios más descentralizados, con mejor distribución de las unidades productivas, y sin recelo de desplazarlas a puntos menos idóneos en principio, pues los capitales no tienen fronteras y si no se toman decisiones ibéricas se corre el riesgo de que se ubiquen fuera de la misma.

El moderador se congratula de la exposición del ponente, calificándola de muy interesante, tal como se constató también por la respuesta del público, y afirma que “as expectativas foram preenchidas”.

Pasa a presentar al Sr. Guilherme Costa, Administrador de Sonae Industria (el Grupo Sonae es el primer conglomerado industrial de Portugal que aglutina empresas de los más variados sectores de actividad). Costa fue Presidente del ICEP y Administrador de un banco portugués (BFE) y responsable de la empresa Tafisa (paneles de madera), con presencia europea y global.

Costa agradece la invitación y facilita los datos más significativos del Grupo para el que trabaja, que por su dimensión tiene una importante presencia europea y global. Para llamar la atención sobre los puntos clave de su intervención, acentuará o exagerará algunos parámetros. Indica que en su empresa conceptualmente ibérica no hay fronteras entre los dos países, aunque sí con los demás, lo que denota el valor añadido que pueden tener las relaciones ibéricas. No ve grandes diferencias entre estar presente en el mercado español o en el portugués, tanto con una presencia industrial como a nivel del consumidor final (seguramente sí las habrá en los mercados públicos o en el mercado de las grandes empresas públicas). Suscribe la idea del anterior ponente, Sr. Dezcallar, en lo referente a la necesidad de hacer un esfuerzo para superar las diferencias culturales, cuando surgen, pues no siempre es así. Ha constatado que en los mercados de las empresas, en las privatizaciones, en las asociaciones empresariales, cuando interviene el Estado porque le corresponde ese derecho, acuden los problemas de un lado o de otro.

Desde el punto de vista del comportamiento hay una sobredeterminación cultural y política de las dificultades de relación entre Portugal y España. Existen más problemas políticos que de relaciones de empresas o con los consumidores. Esta situación ha de ser combatida (de los dos lados). A continuación insiste en el tema ibérico, pues cree que la dimensión mínima para una empresa portuguesa debe ser la peninsular, no viendo en la competencia con España un problema, sino más bien en el grado de competitividad portugués derivado de su falta de preparación y cualificación de

los recursos humanos, a pesar de reconocer importantes progresos desde 1986.

Da un dato curioso. Portugal tiene una balanza comercial equilibrada con Europa, no siendo así con España, seguramente motivada por la insuficiencia de competitividad (dimensión, presencia), la no preferencia del mercado español para la instalación de unidades productivas u otros. La deficiente preparación de los recursos humanos portugueses es limitadora de la competitividad de las empresas en el mercado español. Explica que curiosamente, mientras la balanza comercial portuguesa no es deficitaria con los países de la Unión, sí lo es con España y con países terceros. Por la insuficiente competitividad portuguesa (a pesar de encontrarse en proceso creciente), y por razones de dimensión del mercado interno, se constata que en la instalación de multinacionales (que no diferencian normalmente estos dos mercados), se da una preferencia de las mismas al mercado español frente el portugués, y no le parece preocupante el déficit comercial con España. No obstante, insiste, esta preferencia revela algunos problemas globales de productividad de la economía portuguesa. Cierra su intervención con la defensa del mercado ibérico como punto de partida.

El moderador se congratula con las palabras y anticipa una ponencia auténticamente ibérica, la de Sabores Ibéricos. Será una intervención a dos voces, la de Susana Protásio, ingeniera metalúrgica, con una post-graduación en Estados Unidos, un postgrado en Economía y con una vasta experiencia profesional multinacional; y la de Rafael Roperero, abogado, Teniente Coronel de la Fuerza Aérea española y consejero aeronáutico de la Embajada de España en Lisboa.

Rafael Roperero afirma que su empresa (comercialización de productos de alta calidad: embutidos y vinos fundamentalmente) es el caso más típico de entidad ibérica: su ámbito de actuación, lenguas, productos y los propios socios.

No cree en el término invasión aunque está harto de oírlo, y no se utiliza por casualidad. Decía un pensador que toda medida política nunca es ni totalmente buena ni totalmente mala, simplemente no es armonizadora, es creadora de cambios. En esa tensión de la construcción europea hay quien

pierde y hay quien gana; y quien pierde utiliza los argumentos en su mano, como puede ser la utilización de la palabra invasión para defender sus intereses hasta ahora protegidos. Matiza la afirmación del anterior ponente de que ya no existen fronteras en el mercado ibérico, en el sentido de que si bien en algunos sectores ya no se notan, el ciudadano, el consumidor y usuario de productos y servicios sí las sufre aún (por el propio bloqueo de las culturas, de los usos y costumbres nacionales). En el sector de actividad de su empresa aún se nota mucho. Y pone algunos ejemplos. No obstante, mantiene que los mercados son abiertos y que sólo hay que trabajarlos. En el área de su empresa, como en otros sectores, los productos de ambos lados son igualmente apetecibles y con competencia en calidad y precios. La dimensión ibérica es perfectamente *asumible* con profesionalidad, continuidad y competencia. En los sectores más dinámicos se ve claramente que en algunos de ellos aún se tropieza con unos modelos de actuación todavía no superados, y en agroalimentación con ciertas situaciones proteccionistas o limitativas de la actividad (el sector vino y los Institutos públicos que supervisan el mismo es un buen ejemplo de que hay aún fronteras que entorpecen aunque no limitan la actividad).

Susana Protásio toma la palabra ahondando en el concepto anterior, y afirma que hay pequeñas fronteras en algunos sectores. La propia geografía periférica de Portugal favorece situaciones especiales (el porcentaje de comisión aplicado a las operaciones Visa o el IVA del vino sin ir más lejos, en el que la legislación portuguesa permite ceder al Instituto de la Viña y el Vino 2,70 escudos por cada botella comercializada). ¿Por qué? Por dos motivos: para la promoción de los vinos que ampara el propio Instituto y como una tasa de certificación de la calidad y el origen del vino. Considera que estas situaciones son pequeñas particularidades que deterioran la excelencia de las empresas.

Cree que siguen un buen criterio que puede ser una referencia: los productos comercializados no entran en competencia o comparaciones, porque consideran que cada uno de ellos tienen su marca propia, sus características y sus bondades.

Por último, se muestra muy crítica con los oligopolios, con la poca fle-

xibilidad de algunos circuitos de comercialización y con situaciones proteccionistas propias de otras épocas: afirma que en Portugal el consumidor paga entre un 15% y un 20% más por los productos de muchos sectores, que no es más que la tasa punitiva impuesta por el nacionalismo.

Ropero retoma la palabra para indicar que la acción fundamental para desmontar las fronteras aún existentes, aún visibles, compete a los Gobiernos, a la actividad pública, a la Administración, que debe tener la tarea de homogeneizar, de hacer leyes racionales de fácil aplicación dentro del encuadramiento europeo y de eliminar políticas restrictivas de la competencia a ambos lados. Pero igualmente importante es la labor de las empresas que con su día a día hacen también el uso social, adaptando, educando a los consumidores, informando sobre las características de los productos que consumen y el origen de los mismos (yendo por tanto un poco más allá del propio acto formal de la venta).

El moderador agradece las palabras y abre un turno de preguntas. Cabe destacar que de entre los presentes no ha habido nadie que se haya ausentado durante las distintas intervenciones, cosa de agradecer, y de extrañar en este tipo de actos.

El primero en tomar la palabra es el Director del Gabinete del Presidente de la Junta de Extremadura, quien opina que si todos hablan del título es porque efectivamente provoca el debate. Y que la percepción de invasión al menos no es vista o sentida desde este lado de la raya (a pesar de que este vocablo no es aceptado por algunos, permítanme esta intervención, considero que es un término interesante, en cuanto que es reducir a la mínima expresión el límite o la frontera entre dos territorios). Sánchez Amor indica también que del factor Bruselas no se ha hablado. Le gustaría que se hablara sobre el papel que tiene en nuestras relaciones peninsulares. ¿Es un árbitro? ¿Qué papel juega en las relaciones ibéricas y en el nacionalismo?

La Vicepresidenta de la Comisión de Coordinación de la Región Centro en Coimbra interviene para felicitar por la iniciativa Ágora a los promotores del proyecto. Cree que no es extraño el encuentro de caminos después de 15 años de trabajos conjuntos, aunque considera que hay superestructuras más difíciles de cambiar, fruto, entre otras cosas, de ocho siglos

de “construcción de divisiones”, no de unión. Está convencida de que los pequeños/grandes problemas son resueltos casi siempre con iniciativas como Ágora y con otros como las “*Cimeiras*” (encuentros periódicos entre los dos gobiernos de España y Portugal).

Por último, Raúl Morodo, Director de Ágora, recordó que invasión era sinónimo de los Felipes, de la Restauración. Las suspicacias, el desconocimiento son situaciones superables con la propia cultura y con un cambio de actitud desde varios foros: el universitario y el de los historiadores (por ejemplo, modificando los libros de texto desvirtuadores de la realidad o cuando menos en muchos casos tendenciosos.) Desde el ámbito mediático también se puede hacer mucho. El propio euro provocará un proceso de homologación enorme. Concluye pues que el gran proyecto de convergencia es inevitable.

Como ven, no son tres preguntas sino tres reflexiones sobre el contenido del acto y sobre el acto en sí, interesantes y provechosas para la asistencia.

El moderador no se atreve a ofrecer conclusiones con las reflexiones y definiciones de Morodo. No obstante hace una observación final.

Los criterios del poder político son diferentes del económico. ¿Necesidad de acudir al árbitro? Téngase en cuenta que la invasión es siempre económica, va por delante del resto (incluso de la comunicación social). Y de ésta, el moderador sabe lo suyo. Para Figueiredo, el mayor flujo de información es siempre empresarial. Pide a los miembros de la mesa “esticada” (en español “alargada”, y por tanto no redonda) una intervención final.

Jaime Costa, el primero en este turno último de conclusiones en tomar la palabra, hace una reflexión sobre cómo se ha tratado el tema cultural, siendo por tanto esencial. Para él la identidad nacional continuará teniendo todo el sentido. Los recelos existen siempre antes de llegar; luego, por conocimiento y adecuación al medio, las diferencias culturales se diluyen. Y dice más: generacionalmente ya no es importante (de esta importante conclusión ya habló Dezcallar aunque no consta en su referencia).

Francisco Dezcallar incidió en los rapidísimos cambios de mentalidad y

en la necesidad de tomar iniciativas antes de que las tomen terceros, para ocupar posiciones en los mercados.

Guilherme Costa dice que la ventaja del mercado ibérico es que no hay fronteras mientras que en el europeo aún sí. Para él el proyecto común se ha sobrepuesto a cada uno de los nacionales pero sin acabar con cada una de las culturas. Ve el mercado de la Unión como un mosaico, no como una “caldeirada” (guiso delicioso típico portugués hecho con varios trozos de diferentes pescados y una salsa de pimienta y cebolla).

Susana Protásio (Jaime Costa tenía razón) habla nuevamente de la cultura. Dice que las culturas serán siempre diferentes y que su desconocimiento siempre genera alejamiento (por ello cuando se conocen varias, es más fácil la proximidad y la integración). Se pierde la identidad nacional por desconocimientos e inhibiciones, no llevando a ningún lado los nacionalismos absurdos. Su teoría es la de a mayor mercado, mayor futuro.

Rafael Roperero defiende la labor del árbitro, de unas normas perfectamente definidas, de un cuerpo legal claro. También hace algunas reflexiones sobre la importancia de los dictámenes y sentencias del Tribunal de la Competencia y sobre la necesidad de cambiar la Justicia lenta y cara que tenemos.

Finalmente Sérgio Figueiredo agradece la paciencia demostrada por los presentes a la vez que reconoce lo gratificante que ha sido participar en el acto.

Queda cerrada la primera parte de este curso de ÁGORA ACADEMIA, que con las excelentes participaciones de los ponentes, dejan todas las expectativas y auspician una provechosa jornada matinal con el mismo excelente palco que es este salón noble de la Diputación de Badajoz, tan gentilmente abierto a estas jornadas.

ESPAÑA Y PORTUGAL EN TERCEROS MERCADOS. COMPETENCIA O COOPERACIÓN. Con un ligerísimo retraso y un nivel de participación similar al de la tarde de ayer, a Rodrigo Mesquita, Director Ejecutivo de la Gaceta Mercantil de Lisboa, le toca moderar este primer debate de la mañana, que

contará con dos ponentes, uno portugués y otro español, directivos de sendas empresas portuguesas y españolas, que nos hablarán sobre sus experiencias profesionales internacionales.

El moderador inició el acto con algunas alusiones a otros mercados y a las posibilidades de cooperación conjunta de ambos países con, por ejemplo, América Latina (Brasil como país de habla portuguesa y el resto de países latinoamericanos de habla hispana) y las enormes potencialidades que puede generar trabajar con estos mercados, tan naturales como el propio ibérico, ya que, en principio, no presentan ningún inconveniente añadido que cortapise la colaboración o instalación en los mismos. Cree que el primer ponente tiene mucho que decir, pues coordina labores comerciales para su empresa en toda la península, y que el segundo nos va a sorprender con interesantes aportaciones por la integración ibérica de su empresa y su potencial de negocio en terceros mercados. Pasa la palabra al primer ponente, Sr. João Paulo Silva, Director de Márketing de Sap España y Sap Portugal.

Silva, según sus propias palabras, hace la presentación en Portunhol (se quita méritos ya que su nivel de la lengua española es muy satisfactorio) y anticipa que hablará más de cooperación España-Portugal que de terceros mercados. Presenta su ponencia como una propuesta para apuntar ideas para posteriores discusiones. Para ello expone en pantalla varias noticias de prensa que recogen tres realidades y áreas fundamentales: 1. Rivalidades históricas; 2. Cooperación o competencia, hechos y noticias; y 3. Lo que él llamó *coopetition*.

Con respecto al primer punto mostró algunos ejemplos gráficos que también afectan a la realidad regional extremeña, la reconstrucción de Puente Ajuda, actos de los Amigos de Olivenza y otros. Tal como en la Jornada de ayer manifestó Sánchez Amor, considera que es fundamental eliminar la contaminación mediática de las relaciones. Es fundamental cuidar la información para que no sea manipulada y no recuperar viejos odios o rivalidades ya superadas.

Facilita abundante información sobre la balanza comercial bilateral, sobre la inversión directa extranjera y sobre la demanda nacional portuguesa de tecnología española. Asimismo, aporta noticias de prensa que recogen

manifestaciones del Primer Ministro portugués afirmando que España debe ser el foro central de las inversiones o del Ministro de Economía diciendo que España discrimina las empresas portuguesas (en algunos sectores, como la pasta de papel, cementos, obras públicas o electricidad), quejándose de la desigualdad de las reglas del juego. También comenta algunas noticias sobre el número de profesionales (de la salud, de las nuevas tecnologías, etc.) españoles en Portugal, que generan grandes cambios en las mentalidades y enriquecen las relaciones; sobre los costes de instalación de las pequeñas empresas (burocráticos fundamentalmente); sobre casos puntuales de inversiones (El Corte Inglés, por ejemplo); sobre la permeabilidad de los mercados (las colaboraciones en los sectores de la electricidad y de las comunicaciones) y sobre la necesidad de prepararnos para perder próximamente los fondos europeos (lo que significará que habremos de dar una respuesta, conjunta sería lo razonable, a este problema que se avecina). Por último, afirmó que la propia permeabilidad de nuestros mercados hace que se estén creando cooperaciones en varios sectores como el de la prensa, las comunicaciones o el suyo propio. Cooperar en vez de competir.

Explica a continuación, abundando en el tercer punto referido, que ha querido incluir el término *coopetition* porque significa competir cooperando. El mundo de los negocios ha cambiado. La llamada aldea global, las nuevas tecnologías están cambiando todo. Anima la charla con una gráfica declaración de un importante corredor de pruebas automovilísticas, Mário Andreti: “Si todo parece bajo control, simplemente no vamos lo suficientemente rápido”.

Define la competencia como la fuerza capaz de crear dinamismo y potenciar la innovación; y *coopetition* como la cooperación entre proveedores, clientes y empresas que puede llevar a la expansión del mercado y a la creación de nuevas formas de tejidos empresariales. Competir implementando estrategias siempre con juego limpio, respetando las normas del propio mercado. Da un ejemplo gráfico del modelo americano de cooperación y de la proliferación de redes y alianzas entre empresas (desde 1991 muy superior en Estados Unidos en relación con Europa). Incide nuevamente en la idea clave de la velocidad: la velocidad de crucero, la necesidad de acele-

rar los proyectos, ideas, iniciativas para alcanzar objetivos, consiguiendo una buena media de desarrollo de nuevos productos. Para estar entre los grandes es necesario ser ágil, ser veloz, rápido.

Apunta finalmente dos ideas para hacernos pensar: “La velocidad del más lento condiciona la velocidad total” y “lo importante no es ganar o perder, sino tener a alguien a quien echar las culpas”.

El moderador agradece las palabras del ponente y da entrada a D. Eduardo Moreda Díaz, Subdirector de Regulación del Mercado y de la Competencia de Endesa.

Moreda explica que una vieja aspiración de su empresa es la creación de un mercado ibérico de la energía. Quiere dar una panorámica general del sector en Europa y de la situación en la península y sobre todo en Portugal. En Europa la regulación y control de los mercados ha ido paulatinamente relajándose y abriéndose a la libre competencia –comenzaron los países del norte de Europa- y a partir de 1996, después de una Directiva comunitaria en ese sentido, los Estados miembros se han visto obligados a ir en esa dirección. Se plantea hablar sucintamente de cinco temas: el entorno europeo; Endesa en la península; el mercado portugués; el mercado español; y el mercado ibérico. En el mercado europeo se espera la liberalización del sector eléctrico a partir de 2003, por lo que las empresas deberán estar preparadas (facilita algunos parámetros de la empresa, como capacidad, producción, ventas y clientes y datos del volumen de negocios en España, Portugal y en el exterior). Compara la liberalización eléctrica a la de telefonía, en la que un cliente puede cambiar libremente su proveedor sin trabas de ningún tipo, por una cuestión de precio o de calidad de prestación de servicio. En España, a partir de 2003 habrá absoluta libertad de elección de proveedor.

Expone un cuadro comparativo de la realidad de las empresas eléctricas en Europa para dar una idea de la dimensión y a continuación proporciona algunos datos de Endesa. En Portugal tienen algunas inversiones realizadas, como su filial Tejo Energía-Central de Pego, en el gas, en la NQF y en la cogeneración, Sociedad Técnica Portuguesa. En la prestación de servicios a particulares el mercado de Endesa es mínimo, debido a la reducida liberalización del mercado portugués, que tendrá que transponer al derecho inter-

no la directiva comunitaria antes aludida. El sistema eléctrico portugués sigue siendo, por tanto, proteccionista, controlado por el Estado, aunque ya está entrando en funcionamiento el sistema eléctrico independiente y el sistema vinculado.

Se refiere a continuación a la secuencia de los mercados, al mercado diario, al sistema de formación de precios, a la interconexión internacional con intercambio de energía (se da entre los dos países ibéricos). Aboga nuevamente por las ventajas de un mercado ibérico, que redundaría en beneficio de los consumidores, siendo pues una oportunidad para ambos gobiernos, además de una necesidad impuesta. Para que exista, deben cumplirse algunos requisitos, como una mayor apertura del mercado portugués, la armonización de los marcos normativos y la ampliación de las interconexiones ya previstas. Considera que la previsión en los cambios reglamentarios implica modificaciones legislativas y en los Reglamentos (ámbito de la Erse).

Unos días después, el 14 de noviembre, se dio el primer paso en Madrid para la creación del mercado ibérico de la energía, que supondrá una verdadera bolsa para el mercado de la energía eléctrica al mejor precio y en las mejores condiciones de seguridad. Esto implicará una reducción de las tarifas pagadas por los grandes consumidores, efecto que, de una forma indirecta, beneficiará también a los consumidores particulares. El propio Ministro portugués afirmó en ese acto que es posible pensar en una liberalización total del mercado eléctrico para los dos países a partir del 1 de enero de 2003 (se crean grupos de trabajo que, en catorce meses, conciliarán las divergencias existentes entre los sistemas de los dos países).

A lo largo de su ponencia, Moreda ilustra los datos con varias transparencias con estadísticas de consumo y otras variables, para dar una idea global a los presentes de la situación del sector.

El moderador del acto toma la palabra para afirmar que experiencias como la colaboración de EDP-Iberdrola o la de Telefónica-Portugal Telecom deben servir de ejemplo a sociedades de otros sectores de actividad y que en los últimos veinte años de modernización y crecimiento no se ha dado toda la importancia que tiene a las sinergias de la colaboración ibérica.

En cuanto a mercados terceros, se centró nuevamente en los mercados

de América Latina que, por afinidad lingüística y cultural, deben ser centros económicos de carácter preferente, hasta ahora muy mal aprovechados.

Abierto a continuación un turno de preguntas y ante la ausencia de éstas se interrumpen las jornadas para la pausa del café.

EXPANSIÓN DE MERCADO. ¿RELACIÓN DESIGUAL? Se abre por fin el cuarto y último debate del curso, que tiene como moderadora a Teresa Fontela, del ICEP, Inversión, Comercio e Turismo de Portugal, quien considera conveniente el análisis de las relaciones no sólo desde el punto de vista Portugal-España. Seguidamente presenta a los ponentes y le pide al primero en intervenir, el Sr. Joló, que estimule el debate sobre las relaciones Portugal-España.

José Luis Joló, administrador-delegado en Portugal del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, agradece la invitación para estar presente en el acto, felicita a los organizadores y dice sentirse en casa, ya que es badajocense de nacimiento y pacense de adopción.

Comienza por hacer un poco de historia de las relaciones, fijando un antes y un después de la entrada de ambos países en la Unión Europea. A pesar de ser dos economías muy parecidas, son de una reciprocidad muy escasa, aunque con un proceso de apertura al exterior excepcional.

El grado de interrelación entre ambas economías ha venido siendo cada vez mayor: por la estabilidad social de ambos, por la creación de nuevas infraestructuras y el mayor conocimiento común. El ponente comenta que, además de las fórmulas más habituales de instalación en el otro país, la de creación de filiales o la compra de empresas preexistentes, estamos asistiendo cada vez más a una modalidad interesante de colaboración en el caso luso-español, como es el cruce de participaciones accionariales que implican en muchos casos alianzas estratégicas empresariales, no sólo para atacar el mercado ibérico de una forma más eficiente sino para acometer otros retos ante terceros países.

Retomando la idea de las fluidas relaciones bilaterales, dice Joló que quedan no obstante dos barreras ya casi desaparecidas (las monedas y el tipo

de cambio) y un reto: el desarrollo de las zonas limítrofes comunes, las más despobladas y pobres. Y en el sector turismo reconoce que existen importantes sinergias que hay que aprovechar. Se está creando un espacio ibérico que es hoy una realidad viva, por lo que todo hace suponer que este proceso de convergencia económica va a seguir consolidándose con el paso del tiempo. Este proceso de interpenetración económica reciente y de construcción económica de un espacio ibérico es muy positivo para las economías de los dos países, como lo demuestra el hecho de que cuando ha habido más relación, los crecimientos han sido superiores.

Para ratificar esta creciente interrelación, basta apuntar algunos datos del comercio exterior de Portugal y España. Pasa a dar completos datos de la balanza comercial bilateral de los últimos cinco años, en los que se aprecia que el volumen de transacciones de España a Portugal es superior al de toda América latina y que también España ha llegado a convertirse en el primer cliente y en el primer proveedor de Portugal. El déficit estructural de Portugal ha ido creciendo hasta 1998 y a partir de ese año tal crecimiento se ha desacelerado (la tasa de cobertura en 1998 era del 42% a favor de España, mientras que en el 2000 ha pasado al 47%). El propio déficit comercial no puede verse como un dato negativo en sí mismo (también en esta afirmación han coincidido varios ponentes). No puede ser un objetivo en sí mismo el equilibrio de la balanza bilateral y en todo caso lo sería la balanza comercial con la totalidad de los países. A pesar de la elevadísima relación, el nivel de conflictividad es mínimo, por no decir casi nulo (son casos muy puntuales y excepcionales).

Pasa a continuación a dar una visión de las inversiones de capital y turismo, la otra referencia de las relaciones económicas entre dos países. Informa de que hay unas 3000 empresas españolas en Portugal, la mayoría del sector servicios y principalmente en los sectores de la distribución comercial, textil, alimentación, energía, franquicias, inmobiliario, grandes superficies, construcción, financiero, seguros, banca, industrias cárnicas y sector automóvil. Empresas portuguesas en España son unas 300, y abundan más las del sector productivo: cementero, maderas, sector del vidrio y también banca. Existen por tanto inversiones recíprocas de capital.

La cooperación tiene pues todo el sentido en el ámbito del mercado ibérico, sobre todo en sectores específicos, como el turismo (Portugal es el séptimo país turista en España y éste, el primero en Portugal).

A continuación se cuestiona cómo se valora la interdependencia luso-española. Desde la óptica española no hay reticencias (aunque es necesario mejorar el nivel de conocimiento de Portugal). Por su larga estancia en el país luso, está habituado a ver en los medios viejos tópicos que no contribuyen a la fluidez de las relaciones, pero que cada vez tienen menos peso en la forma de ver y sentir las relaciones económicas o de otro tipo. No obstante, reconoce algunos recelos motivados por la disparidad de tamaños y cree que la mayoría de las veces las reticencias son fomentadas por particulares con intereses concretos. Y en cuanto al déficit comercial, dice que no se puede valorar negativamente ya que el equilibrio no es un fin en sí mismo y cada vez hay menos situaciones de conflicto tanto en el ámbito de los mercados, como en el político, deportivo o cualquier otro.

En cuanto al futuro, Joló se aventura a decir que todo hace suponer que las relaciones serán aún más profundas, pues los factores que han motivado la situación actual continuarán existiendo y favoreciendo las relaciones (a título de ejemplo, posibilidades de nuevos aprovechamientos hidráulicos, en los transportes o en el sector fitosanitario). Por otro lado, las dos economías van a tener que afrontar retos paralelos y parecidos, el componente europeo es similar (la propia periferia geográfica-espacio común). Una acción coordinada será muy provechosa e incluso en algunos casos necesaria. La propia ampliación de la Unión Europea va a generar oportunidades y peligros (nuevos mercados y el desaparecimiento de los fondos estructurales) y si desde la península no se remedia, la tendencia será de desplazamiento del centro de decisión más hacia el este europeo, por el peso de los nuevos miembros.

Por ello considera deseable entrar en una dinámica de alianzas estratégicas, de participaciones cruzadas de capital, de creación de empresas mixtas (necesarias para abordar mercados exteriores, tanto para exportaciones como para inversión de capital), de instalación de nuevos centros de decisión peninsulares, en definitiva de crear una globalización ibérica a través del

entendimiento, de la cooperación del sector público y de las entidades privadas generando la aludida interrelación creciente.

La moderadora agradece la exposición (la califica de “lección con mucha sustancia”). Aclara que el problema estructural del déficit de la balanza comercial portuguesa es de ese país, no de España, y que no sólo se produce con éste –con España el déficit es del 50%, mientras que el global es del 60%-. Y se muestra absolutamente convencida y de acuerdo con el ponente en que, sobre todo en el sector turismo, es vital la cooperación, incluso desarrollando acciones y ofertas conjuntas de promoción.

Seguidamente presenta al segundo ponente, Sr. Fernando Jorge Paiva Peixoto, administrador de Portucel, quién trasladará a los asistentes su punto de vista empresarial, como gestor de una empresa con intereses ibéricos y como conocedor de España desde muy joven.

Jorge Peixoto agradece la oportunidad de estar presente en *Ágora* y felicita a Joló por la “lección minuciosa” que ha tenido la gentileza de brindarnos. Y anticipa que quiere hacer unas reflexiones sobre la integración Portugal-España.

Considera que las relaciones han sufrido un cambio profundo derivado del conocimiento, hasta el punto de que hoy en día hablar de una relación desigual no tiene sentido. Sorprende al auditorio cuando dice que tiene más lógica hablar hoy de la Península Ibérica que de Portugal y de España, al menos en términos económicos. Para él es un despropósito y hasta ridículo ver como una amenaza la inversión directa española. Hace un cálculo basado en la dimensión, llegando a la conclusión de que una empresa española para acometer el mercado portugués necesita una tasa de esfuerzo del 25%, mientras que la portuguesa habrá de esforzarse cuatro veces más. Es, dice, una referencia teórica, pero al fin y al cabo un dato. En cualquier caso, comparar cifras no parece acertado, y ejemplifica afirmando que no se mide la inversión extremeña en Madrid con la contraria, es más, ni se plantea.

Continuando en el ámbito de la inversión extranjera, cree que Portugal debe dar la bienvenida a la inversión directa española, incluso más que a la del resto de países, entre otras cosas porque es cualitativa. La otra se basa más en un análisis de riesgo puntual. Peixoto por ello cree que su país debe ser

imaginativo y fomentar las relaciones con actuaciones que no tienen por qué ser costosas o sofisticadas y que hasta pueden ser simples, creando un “a vontade” en las mismas: por ejemplo, la enseñanza del español durante dos años en el ciclo escolar primario. Considera que el factor comunicación es una ventaja competitiva muy importante.

Incide en un aspecto al que han aludido otros ponentes, y es el de que los “media” deben ayudar a favorecer las relaciones, al menos evitando terminologías y frases artificiales (permítanme una pequeña intervención: tengo una cercana relación con un ex ministro portugués que utilizaba su *anti-españolismo* como arma política arrojadiza cuando mejor le convenía porque vende en algunos casos; y no es un caso aislado entre los cargos públicos y gestores). Peixoto retoma la opinión anterior afirmando que es necesario hablar de oportunidades de “iberia”, de la Península Ibérica, no separadamente (conviene citar la plataforma territorial común; recuerda el libro de José Saramago, “Jangada de Pedra”, en la que se alude a una separación de la península del resto de Europa).

A continuación bromea con la audiencia diciendo que hablará ahora del sector que conoce, la pasta y el papel, y que, por tanto, dirá menos disparates. Realmente su intervención fue gustosa, atrevida e interesante.

Peixoto dice que el sector madera es muy dependiente de la materia prima, muy similar en los dos países y en el que una correcta gestión de los recursos es fundamental, ya que existen grandes amenazas de otras zonas por volumen, como América latina, o de los países orientales, con menos preocupaciones ecológicas. Para el caso del interior peninsular (otra vez esta palabra), destaca la influencia en el desarrollo regional de este sector, ya que el bosque es un medio que complementa rentas agrícolas (existe asociado a la explotación forestal un tejido económico que contribuye en gran medida al desarrollo del interior peninsular). Sobre la tecnología utilizada, afirma que es importada pero que, a pesar de ello, la de los dos países es de las mejores del mundo. La cooperación entre las empresas es pequeña y puede hacerse mucho más en este aspecto. Las culturas empresariales son muy parecidas y la comunicación fácil y fluida. Por ello es bueno avanzar en las relaciones -se gana mayor competencia y se defiende el bosque- evitando

que empresas de terceros países, fuertes y con un componente muy técnico, tomen las riendas de las mismas. Las nacionales, aunque sea por motivos emocionales, invertirán más en la implantación de bosques, contribuyendo al desarrollo regional.

En el mundo de la economía hay sectores en los que antes de competir hay que cooperar para a su vez ser más competitivos. Hay pues lugar para la cooperación, destruyendo barreras psicológicas, favoreciendo la integración de las economías y en el caso específico de la pasta y el papel, donde haya potencial para crear plataformas de desarrollo, aprovecharlas en lo posible.

La moderadora felicita al ponente por la intervención y destaca la polémica actitud ibérica del mismo, que por otro lado considera que está arropada por muchos portugueses. Aprovecha para mostrar su extrañeza por uno de los datos facilitados por Peixoto en su exposición: el número de personas que estudian portugués en Extremadura, seis mil por año. En este sentido, no se muestra muy partidaria de la obligatoriedad de la enseñanza del español en las escuelas portuguesas.

Por último, se muestra ansiosa por la intervención de Doña Consuelo Calle, por su perspectiva mediática de los problemas y oportunidades de las relaciones de Portugal y España. Presenta a Calle como periodista especializada en el área financiera y por su riguroso acompañamiento del caso Champallimaud, y le cede la palabra.

Consuelo Calle, redactora de finanzas de Expansión, agradece la invitación y aplaude el objetivo de Ágora de buscar puntos de encuentro entre dos pueblos vecinos.

Empieza haciendo un poco de historia de la toma de postura del Grupo Santander en el del empresario portugués António Champallimaud, dueño del conglomerado financiero banca (Pinto Sotto&Mayor-Totta&Açores-Crédito Predial Português-) y seguros (Mundial Confiança), y recuerda con pesar algunos episodios desagradables que se vivieron con tensión durante aquellos cinco largos meses, que ella considera un grave ataque a la libertad. Déjeme apostillar que Calle fue especialmente crítica y dura con la actitud portuguesa en este caso (si lleva más o menos razón, será otra cuestión),

y que personalmente también acompañé como lector asiduo y voraz las diferentes noticias que se iban publicando en los medios escritos portugueses durante aquellos meses. Mirando hacia atrás, la ponente se pregunta cómo pudo darse ese ataque tan directo contra la libertad de empresa y contra el espíritu de la Unión Europea.

Para entender, no justificar, pues no hay excusas para aquella actitud, dice que efectivamente en aquellos momentos el mercado financiero portugués estaba muy fragmentado y en fase de concentración, con algunos grandes grupos sin una estructura accionista clara. La propuesta de compra del Santander llegó además en un momento en que el propio Banco de Portugal estaba intentando consolidar-concentrar el mercado. Señala que hay que tener en cuenta algunos elementos sutiles: nunca se hablaba de compra, de forma de control de la gestión, siempre se aludía al cruce de participaciones o alianza estratégica. La decisión se justificó con “el interés nacional”, con el argumento de que se trataba de una actividad estratégica, con la necesidad de garantizar una gestión sana y prudente y con la falta del requisito de comunicación previa (obligatoriedad de comunicar a la autoridad monetaria las intenciones de compra, con todos los acuerdos para-contratuales que existan, en su caso, antes de formalizar cualquier tomada de posición cualificada). Para Calle, la clase política pretendía congraciarse con la sociedad portuguesa, como se refleja en algunas frases leídas en aquellos meses en los medios portugueses: António Guterres: “Portugal no es una República de las bananas”; Fernando Teixeira, Secretario de Estado del Tesoro: “Champallimaud se equivoca al no buscar una solución nacional”.

La ponente afirma que no ha habido en el ámbito europeo otro caso como éste, aunque hay algunos ejemplos parecidos, más sutiles: en Bélgica un grupo holandés quiso comprar el Générale Bank, en el que acabó interviniendo el grupo Fortis; el BSCH fue protagonista por interferir en la Société Générale, el diseño del núcleo duro de Credit Lyonnais, en el que entró el Credit Agricole; o las informaciones de que en Italia nada se mueve sin la previa autorización del Banco Central italiano.

Volviendo al caso portugués, cree que los banqueros portugueses hicieron su propia presión y consiguieron que el Gobierno de Portugal vetase la

operación, buscando después argumentos peregrinos. El BCP, Banco Comercial Portugués, primer grupo bancario privado, fue el principal brazo y apoyo gubernamental para luchar contra el acuerdo: al final se llegó a una solución salomónica que dio respuesta parcial a todos. De hecho, consiguió rebajar la pretensión inicial del Santander de comprar una cuota de mercado de cerca de 20% a menos del 10%, atacando directamente, a juicio de la ponente, el único punto que se podía cuestionar del acuerdo, el tema de la defensa de los accionistas minoritarios. En la medida en que inicialmente no se concibieron ofertas públicas de adquisición de estos bancos, los accionistas minoritarios no sacaban ningún beneficio en el momento de la operación, como de hecho sucede en otros casos en los que se lanza una OPA con una prima sobre mercado. El BCP aprovechó precisamente esto, lanzar aquel propio día una OPA sobre los bancos con una prima (bien llamada “prémio” en portugués) altísima (80% a 90% e incluso con el pago en efectivo y en acciones), que hasta hacía dudar a los analistas sobre la viabilidad técnica y financiera de la operación.

Partiendo de un mercado tan fragmentado, como se ha señalado antes, hubo dos elementos condicionantes que afectaron, uno positiva y otro negativamente, la resolución del caso. El negativo fue la influencia de las elecciones legislativas portuguesas que se celebraban en aquel momento, en septiembre de 1999. El Gobierno utilizó el caso con fines populistas, mostrándose a la sociedad como defensor de lo nacional-patriótico. Por el lado contrario, la proximidad de enero de 2000, fecha en la que Portugal asumía la Presidencia de la Unión Europea. Hacerlo con una denuncia en los foros judiciales europeos era demasiado tremendo. De hecho, entre una fecha y otra, ya en noviembre, se resolvió con mucha menos tensión el problema.

Desde el punto de vista periodístico, todas las corrientes de opinión y empresariales, se pusieron en contra de la actitud y de la decisión del Gobierno portugués, dado los endeble argumentos esgrimidos para frenar una operación que dos particulares habían acordado de común acuerdo. ¿Qué lección práctica se puede extraer de este caso que Calle considera no debe repetirse? Que Europa tendrá que hacer un esfuerzo de preparación para entender las operaciones transfronterizas de gran nivel. Asimismo, se ha

puesto de manifiesto la necesidad de crear una armonización fiscal y normativa y de que los gobiernos tomen conciencia y no intervengan (ni siquiera en sectores de los denominados estratégicos: telecomunicaciones, energía o sector financiero). Acaba trasladando al auditorio una reflexión-pregunta en voz alta: ¿En España ha sucedido lo mismo? Cree que las entidades financieras portuguesas no han tenido nunca limitaciones a su toma de posiciones en nuestro país.

Toma la palabra la moderadora, quien analiza genéricamente las dificultades de las empresas que se instalan en el otro país y aclara que el tema del “interés nacional” (reconocido por las instancias europeas para protegerse de acuerdos que teóricamente pueden afectar de una forma importante al propio país), aunque pueda ser equivocado o discutible, es legítimo. Agradece vivamente a los ponentes de este “painel” los conocimientos transmitidos.

Se entra a continuación en el turno de preguntas y un asistente pregunta al Sr. Peixoto y al Sr. Joló sobre la incidencia de la apertura de El Corte Inglés en Lisboa.

El primero responde que tratándose de una empresa mediática muy conocida en la sociedad portuguesa, tendrá sin duda bastante incidencia y que contribuirá al desarrollo de la ciudad. Refuerza la idea de que la integración existe. El sentimiento de la población se ve reforzado en el sentido de la idea de participación, intercambio, de interacción entre los dos países. El segundo está de acuerdo con lo manifestado y aporta algunos datos: es una inversión de 32000 millones mas otros 9000 en el proyecto inmobiliario adyacente. Generará mucho empleo: 1200 directos y 2300 indirectos. Por último, informa de que anualmente esta empresa compra a Portugal 135000 millones a través de una trading instalada en el país hace una decena de años.

Finalmente se pasa a la clausura del curso, que corre a cargo del Director de Ágora, Sr. Raúl Morodo y del responsable político del Gabinete de Iniciativas Transfronterizas, Sr. Ignacio Sánchez Amor.

En nombre del Gabinete de Iniciativas Transfronterizas y del propio Gobierno regional, Sánchez Amor muestra su agradecimiento a las empresas e instituciones participantes en el curso Ágora Academia, a las Embajadas de

ambos países, a la Diputación Provincial de Badajoz por la cesión de las bellísimas instalaciones, a la Asociación de Periodistas europeos, al ICEP e ICEX, al Ayuntamiento de Badajoz, a Edia-Alqueva, Universidades de Extremadura y Évora, Osborne, Teatro López de Ayala, Meiac, Café Concierto Mercantil, Librerías de la ciudad, Personal de la Junta de Extremadura, al propio Gabinete, y a las Cajas de Ahorro de Badajoz y Extremadura, por el patrocinio prestado. Invita a los presentes a participar en la próxima edición de *Ágora* en el 2002, en localidad todavía por definir.

El Sr. Raúl Morodo recuerda que este “panel” económico continuará vigente, seguirá vivo. Las relaciones de Portugal y de España no se enfocan sólo desde una perspectiva neoliberal, sino desde un planteamiento más amplio, ya que hay que tener en cuenta consideraciones políticas, históricas y sociales. Hay siempre datos históricos que condicionan los económicos. Hay una justificación sociológica e histórica: la identidad portuguesa es muy antigua, es el primer estado-nación de Europa, con dos referencias, dos polos: la identidad se forja frente a Castilla, y el mar, su otra frontera, lo que explica parcialmente la historia de Portugal. De ahí las vicisitudes históricas, invasiones, anexión de 60 años durante la Restauración. Siempre hubo una relación conflictiva por mero desconocimiento, por suspicacias, pero también con convergencias (recuerda que por ejemplo la Constitución liberal de 1812 estuvo vigente en Portugal). Siempre entre España y Portugal ha habido una sincronía aproximada, pero siempre con unos resultados que tienden a ser convergentes.

Para el director de *Ágora* el concepto de invasión no tiene sentido, es anacrónico, ya que entre otras cuestiones existen normas supranacionales condicionantes y con ciertos supuestos constitucionales internos. Y en cualquier caso, el interés nacional, tal como decía la Sra. Fontela, sigue contando. Morodo, que se define como hijo de gallegos, padre de catalanes y abuelo de portugueses, considera que estos episodios seguirán sucediéndose mientras no tengamos una constitución europea para “ultrapasar” directivas comunitarias de diversa interpretación y constituciones nacionales que de alguna manera condicionan. La perspectiva neoliberal es una de las perspectivas, pero no la única.

Podríamos sacar, dice Morodo, muchas conclusiones después de las dos gustosas medias jornadas de ayer tarde y de esta mañana, pero bastará con recordar un par de ellas: que la convergencia luso-española es irreversible al igual que la integración europea; y que la interrelación económica del mercado ibérico seguirá la misma inercia de crecimiento.

Quiere también Morodo cerrar el acto felicitando a la organización y a los ponentes, que han llegado a las mismas conclusiones: la inercia de incremento de las relaciones ibéricas, a todos los niveles. Extremadura es pionera en estos temas y debemos felicitarla por ello, pues es óptimo para los extremeños y para Portugal. Por último, un agradecimiento especial a todos los que han hecho posible este curso. ❖