

COMPARECENCIA AITOR GALARZA EN GRUPO DE TRABAJO UNION EUROPEA 12.06.2020

Buenas tardes señor Coordinador, señorías, señoras y señores:

Antes de comenzar mi intervención, quisiera darles las gracias por su invitación a participar en este foro de discusión sobre la Unión Europea. Soy un firme creyente en el papel de la Unión Europea como uno de los elementos clave que pueden ayudarnos a salir adelante y a construir un nuevo futuro tras el terrible impacto del Covid 19 cuyas consecuencias, desgraciadamente, aún tendremos que experimentar durante un cierto tiempo.

Como afectado directo de la enfermedad, desde aquí quisiera enviar un mensaje de apoyo a todas aquellas personas que, tanto en nuestro entorno como en el resto del mundo, han sufrido o están aún sufriendo en sus propias carnes los efectos de la misma. A nivel personal o familiar, sanitario o económico, el sufrimiento provocado por este virus ha sido, y está aún siendo, de enormes proporciones.

Además de un honor para mí, es justo agradecerles la oportunidad que me brindan para hacerles llegar el punto de vista que desde una industria como la nuestra albergamos acerca de las posibles actuaciones que, en el marco de la Unión Europea, debieran llevarse a cabo para ayudarnos a transitar estos próximos años, que no serán en absoluto fáciles para nadie.

Y también para sugerir desde esta tribuna algunas opciones que a nivel del Estado pudieran considerarse al respecto de nuestra relación con la Unión Europea o con la actuación propia. Una Unión de la que afortunadamente somos Estado miembro. No querría imaginarme la situación en la que nos encontraríamos en caso contrario, sin la red de salvaguarda que el conjunto de países que la conformamos nos brinda individualmente a cada uno de los socios. Una travesía de esta nueva crisis en solitario sería, ciertamente, inabordable.

Obviando durante esta intervención los aspectos relacionados con la salud de las personas y con las medidas que se están adoptando o debieran adoptarse por parte de las diferentes administraciones públicas para la contención de la cadena de contagios en los diferentes ámbitos de trabajo, por ser motivo de estudio por parte de otros Grupos de Trabajo de esta Comisión, me centraré principalmente en lo relacionado con la situación económica actual y con los retos que se nos presentan a corto y a medio plazo.

No pretendo presentarles una descripción detallada y completa de las problemáticas surgidas o agravadas a raíz del Covid19. Llevaría demasiado tiempo y, además, estoy seguro que para este momento han sido ya enunciadas de alguna u otra manera por parte de otros intervinientes. Al contrario, me concentraré en algunos aspectos concretos que, a mi entender, merecen ser motivo de atención por su importancia para la conservación de nuestro tejido industrial y, por tanto de miles y miles de empleos.

A nivel de cada ciudadano, de cada familia, de cada hogar, la peor situación económica posible es aquélla en la que los ahorros se agotan y, sin más saldo o acceso a nueva financiación, no es posible hacer frente a los gastos diarios que se nos presentan. Del mismo modo, las empresas industriales, uno de los principales motores de la economía y de la generación de riqueza tanto

a nivel nacional como en Europa, observan con inquietud en muchos casos cómo en las últimas semanas su tesorería mengua, sus deudas aumentan y su calidad crediticia se ve comprometida.

Dado que las empresas no mueren en el corto plazo por sus ventas o sus resultados, sino que colapsan por quedarse sin tesorería, asegurar el acceso a una liquidez suficiente que permita la supervivencia de todos los proyectos empresariales viables es fundamental a la hora de mantener vivo el entramado económico del continente.

En este sentido, son totalmente bienvenidas las diferentes medidas que las diferentes administraciones europeas y nacionales van anunciando y que persiguen dotar al sistema económico de dicha liquidez, aunque con ciertos matices que merece la pena señalar. Por ejemplo, el BCE ha anunciado, puesto en marcha y recientemente ampliado un masivo programa de compra de activos, PEPP (*Pandemic Emergency Purchase Programme*), cuyo monto aumenta ahora de los 750.000 millones de euros inicialmente previstos hasta los 1,35 billones de euros, una cifra mayor incluso que el PIB español, destinada no solamente a la compra de emisiones soberanas de los Estados miembro sino, también, a la compra o garantía de deuda corporativa de empresas elegibles.

Como diría aquél, “nunca es tarde si la dicha es buena”. Y, en este caso, confiamos en que no llegue tarde. No obstante, las empresas elegibles para el BCE son aquéllas que ya contaban con una calificación crediticia de *Investment Grade* por parte de las agencias de rating antes de la declaración de la pandemia. Quedan fuera del marco de protección directa del BCE todas aquellas empresas que, por ejemplo, no cuentan con un tamaño suficiente que les permita acceder a tal categoría (al no facturar varios miles de millones de euros al año), o aquéllas que no hayan tenido a bien contratar los servicios de una agencia de rating con anterioridad a la crisis sanitaria. Quién sabe si quizás porque su buena situación crediticia siquiera les hacía sospechar que algún día necesitarían de nueva financiación. O porque tampoco previeron los efectos negativos de un virus que no aparecía en ningún plan de negocio en aquel entonces. Es decir, quedan fuera casi todas.

Sin duda, el programa PEPP supone un alivio importante para la deuda soberana y las primas de riesgo de países como el nuestro, especialmente azotado por esta pandemia. Pero resulta curioso que, al menos hasta la semana pasada, fuera Alemania la más beneficiada en volumen económico por las acciones de cobertura ya materializadas por el BCE cuando, ya de por sí, en ocasiones afronta tipos de interés cercanos a cero y hasta negativos. Como también que solamente el 33% del paquete inicial de 750.000 millones hubiera sido utilizado hasta ese momento.

Aparentemente, hay espacio para que otras organizaciones pudieran beneficiarse del programa. Evidentemente, a pesar de la mayor complicación en la gestión que exigiría, una mayor granularidad de empresas elegibles sería deseable, de manera que dicho programa pudiera alcanzar a todas aquéllas que demostraran ser un proyecto viable y de futuro.

A nivel nacional, las cosas pintan un poco mejor, aunque no sin algún pero. Ayudados por la compra de deuda soberana española a través del mencionado PEPP, altamente positiva para la industria ha sido la Línea de Avales de Estado para empresas y autónomos del Ministerio de

Asuntos Económicos y Transformación Digital, gestionada por el ICO a través de las entidades financieras para la financiación a empresas y autónomos al objeto de paliar los efectos económicos del COVID-19, garantizando la liquidez y cubriendo las necesidades de circulante de autónomos, pymes y empresas, con el fin de mantener la actividad productiva y el empleo. Los 60.000 millones para PYMES y autónomos y 20.000 millones para gran empresa activados hasta la fecha, aunque quizás insuficientes dada la gravedad de la situación, responden al concepto de granularidad al que antes me refería. No obstante, en algunos aspectos concretos el diseño de dichas líneas de Avales podría revisarse para atender a un mayor número de casos siempre que, como decía antes, pueda demostrarse la viabilidad de los proyectos empresariales.

Por ejemplo, los 4.000 millones de euros destinados en concreto a garantizar al 70% emisiones de deuda empresarial en el MARF, o incluso a la compra de dichas obligaciones de deuda por parte del ICO, quedan limitados en su alcance a empresas que ya contaran con un programa emitido en dicho mercado antes del pasado 21 de abril. Limitaciones como ésta, al igual que ocurre con el PEPP del Banco Central Europeo, restringen la granularidad de los instrumentos puestos en marcha e impiden su aplicación a un mayor número de empresas que pudieran quizás tener un interés en acceder a los mismos.

Estas restricciones están muy relacionadas con las propias limitaciones presupuestarias de la Unión en su conjunto y de cada Estado miembro en particular. No es de extrañar, por tanto, que en el caso de una España sobre la que la presión de la deuda es significativamente superior a la de otros países industrializados del continente, la potencia de fuego disponible en estos momentos para salir en auxilio de la economía se nos quede algo corta.

Por ello, toda nueva iniciativa en este sentido es bienvenida. Por ejemplo, no podemos dejar de apoyar la propuesta de la Comisión Europea para la constitución de un Instrumento de Apoyo a la Solvencia (SSI, Solvency Support Instrument) dotado con 31.000 millones de euros y con aspiraciones por movilizar hasta 300.000 millones de euros de origen privado para ayudar de manera urgente a compañías viables, regiones y Estados europeos fuertemente afectados por el Covid19.

Pero no solamente se trata de salir del paso. Resistir hoy es el primer objetivo, pero subsistir y prosperar mañana es un objetivo igual de importante. Escuchaba decir hace unos días al premio Nobel de Economía Eric Maskin que "Sólo saldremos de ésta con una inversión en infraestructuras. Yo creo que no va a ser suficiente con inyectar liquidez. No basta tampoco con dar ayudas económicas a los parados. Ya tenemos el dinero; pero ahora hay que trabajar unidos para invertirlo generando empleo y confianza para todos. Solo así volveremos a creer en el futuro". "Tenemos que invertir masivamente en un gran plan de creación de nuevas infraestructuras para frenar el cambio climático con energías renovables y salvar el planeta al tiempo que salvamos nuestras economías".

En efecto, por muy estresante que sea la situación actual no es momento de olvidar los retos de futuro que ya habíamos identificado. Más bien al contrario, si queremos convertir dichos retos en oportunidad real y en prosperidad quizás es el momento de alzar la vista y aumentar la apuesta. La voluntad expresada por la Comisión Europea para aumentar los presupuestos de la Unión en un volumen suficiente que haga posible el lanzamiento del programa de

recuperación y resiliencia (New Recovery and Resilience Facility), destinado a ayudar a los Estados en la transición de sus economías hacia lo digital y hacia la sostenibilidad climática, el refuerzo de los fondos de cohesión y otras iniciativas encaminadas al mismo fin, son bienvenidas por la industria. Sin embargo, existen dos elementos de preocupación a considerar en relación con dichos programas:

El primero, con respecto a la utilización práctica de dichos fondos. Con el modelo propuesto, los Estados dispondrán de una flexibilidad excepcional para asignar recursos disponibles de los tres fondos estructurales actuales para responder al coronavirus. Ello significa que las cantidades no aún comprometidas del FEDER, de los Fondos de Cohesión y del Fondo Social Europeo podrían movilizarse para atender los efectos directos de la crisis sanitaria, pudiéndose incluso transferir cantidades entre dichos mecanismos o modificar los objetivos de los mismos.

Existe un riesgo, por tanto, de que desaparezcan partidas destinadas previamente a programas de inversión en proyectos que deberían traernos el mayor valor añadido en la generación de un crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo, en particular las infraestructuras de transporte y comunicaciones o los programas de I+D. Esto representaría, sin duda, un retraso muy importante y quizás irremediable para nuestra industria.

Los corredores ferroviarios para el transporte de personas y mercancías, la necesaria transición de la movilidad urbana para cumplir los objetivos de reducción de emisiones de partículas y gases de efecto invernadero recogidos en el Green Deal, potenciando el desarrollo del ferrocarril y de los autobuses y taxis eléctricos o movidos por hidrógeno, así como en el vehículo particular, dejando progresivamente atrás tecnologías basadas en combustibles fósiles como la gasolina, diésel o los sistemas de hibridación ligera, la expansión de la red de carriles bici por nuestras ciudades; las infraestructuras portuarias pendientes, la transición hacia sistemas de generación energética más sostenible a través de energías renovables. Son todas ellas cuestiones que debemos salvaguardar, máxime cuando el liderazgo tecnológico y empresarial de Europa, y de España en particular, debería permitirnos aprovecharlo en nuestro beneficio. Reforzando así la capacidad y la resiliencia de la industria y de la economía europeas ante eventuales nuevas crisis en el futuro.

Aprovecho la oportunidad, si me lo permiten, para un pequeño inciso publicitario: El ferrocarril es el único ámbito donde las inversiones pueden contribuir simultáneamente a los diferentes objetivos marcados a nivel europeo: Consecución de un Mercado Único efectivo a través de conexiones transfronterizas, generación de empleo, cohesión social al establecer puentes entre áreas rurales y urbanas, o entre centros de ciudades y barrios deprimidos, y disponer de un sistema de movilidad sostenible que reconcilia eficiencia, capacidad y reducción de emisiones de CO₂. Solamente los autobuses de propulsión verde constituyen una alternativa real en estos momentos, aunque sólo en lo referente a movilidad urbana.

El segundo aspecto a tener en cuenta es garantizar que programas tan ambiciosos como éstos, sufragados en última instancia a través de los impuestos de los ciudadanos comunitarios, redundan en beneficio de su entramado económico y empresarial. Transitar hacia la industria digital no sólo significa realizar inversiones en sistemas y soluciones digitales que implantar en nuestras empresas. Es mucho más. Es hacer de Europa, en el plazo más breve posible, el

semillero de compañías líderes en el desarrollo y comercialización de soluciones para la economía digital.

Del mismo modo, transitar hacia la movilidad y la generación energética sostenibles, por ejemplo, no debe limitarse a cofinanciar desde las arcas públicas la adquisición de vehículos eléctricos o a facilitar proyectos portuarios, ferroviarios o parques eólicos por parte de administraciones públicas y *utilities*. Que también.

Pero además, debe comportar el acompañamiento por parte de las instituciones públicas de empresas líderes en Europa, y en España: contribuir a su desarrollo tecnológico, a su crecimiento, a su expansión internacional, a su financiación o incluso a su capital si fuera necesario, para que sirvan de motor de generación de riqueza que redunde en beneficio de todos los ciudadanos en el medio y largo plazo. No podemos permitirnos continuar con la lenta pero continuada pérdida del histórico liderazgo de nuestra industria en favor de terceros países.

Asegurar el acceso de las empresas europeas a los mercados internacionales en condiciones de reciprocidad durante la fase de recuperación post-Covid19, y más allá, es más esencial que nunca para una industria europea orientada a la exportación que observa con preocupación el auge del proteccionismo en muchos países, al mismo tiempo que se enfrenta a una competición desigual en todo el mundo, incluso dentro de la propia Unión Europea, con respecto a fabricantes de otras geografías, principalmente asiáticos, con las mastodónticas compañías públicas chinas como su máximo exponente.

Así, desde numerosos sectores industriales esperamos ansiosamente la adopción de un Instrumento de Contratación Pública Internacional (IPI por sus siglas en inglés), así como de otros mecanismos de protección tales como el filtrado riguroso de inversiones de fuera de la Unión, especialmente de compañías estatales externas, en activos o compañías europeos que podemos considerar estratégicos. O promover la relocalización en Europa de activos industriales con idéntico sentido estratégico.

Con respecto al Instrumento Europeo de Contratación Pública Internacional, conviene recordar que se trata de un mecanismo que ha venido siendo discutido desde el año 2012, y que ha contado incluso con versiones de trabajo promovidas a nivel del Parlamento Europeo y de la Comisión, pero nunca rematado y, por tanto, bloqueado en la práctica desde hace varios años. Este asunto, del que otra vez se viene discutiendo en los últimos tiempos en diversas instancias comunitarias, necesitará sin embargo del apoyo final del Consejo de Europa a través del voto favorable de los Estados miembro. Alguno de los cuales, como es el caso concreto de España, no termina de pronunciarse en favor de su adopción.

La realidad es que más de la mitad de los 8.000 billones anuales de compra pública a nivel mundial están cerrados a industrias europeas, es decir, resultan del todo inaccesibles. Y del remanente de dicha cantidad, según algunos estudios recientes de la propia Comisión, parece que solamente una minúscula parte de dichos importes recae en nuestras empresas (alrededor de 10.000 millones únicamente, es decir, el 2,5% del total). Por el contrario, actualmente Europa es un mercado relativamente accesible a suministros desde terceros países que se eligen por razones de índole puramente comercial.

Además, esto sucede en un contexto de creciente competencia en nuestro mercado interior por parte de empresas estatales, especialmente chinas, cuando la tasa de accesibilidad de su mercado nacional ha caído desde el 63% hace diez años a menos del 20% en la actualidad.

Dichas compañías, con acceso a significativos subsidios y financiación estatales, generan una distorsión importante de la competencia en el Mercado Común Europeo. Ejemplos de dichas prácticas son, por ejemplo:

- la construcción de la autopista A2 en Polonia por parte de COVEC (**China Overseas Engineering Group**);
- el Puente Peljesac en Croacia, uno de los mayores proyectos de este tipo en Europa, construido por CRBC (**China Road and Bridge Corporation**), que recibirá hasta 357 M€ por parte de la propia UE, es decir, un 85% de su coste;
- la nueva línea férrea de alta velocidad Budapest-Belgrado, a ser construida por empresas chinas con financiación del EIB (Export-Import Bank of China);
- la selección de CRRC (**China Railway Rolling Stock Corporation**) como best bidder para un importante proyecto para el suministro 40 a 80 trenes regionales en Rumanía.

La adopción de un instrumento como el propuesto permitiría clarificar la situación legal para participantes externos en procesos de compra pública en Europa y animaría, al mismo tiempo, a terceros países a iniciar negociaciones con la UE que incluyeran la apertura de sus respectivos mercados nacionales

Hace aproximadamente 2 meses, en los momentos más álgidos de la pandemia, Aegis Europe, alianza industrial que reúne a más de 20 asociaciones europeas de industrias manufactureras de diversos sectores (ferrocarril, bicicleta, naval, siderúrgica, farmacéutica, energía solar, etc.), cuya cifra de negocio conjunta supera los 500.000 millones de euros al año y que da empleo a millones de personas en el continente, volvía a realizar un alegato en este sentido y reforzaba el compromiso de sus miembros a promover el desarrollo de su base industrial en Europa, promocionando así la innovación, el crecimiento económico y el empleo, siempre bajo unas reglas de comercio internacional justas.

Ello pasa por el Instrumento antes mencionado y, entretanto, por el mantenimiento y puesta en práctica efectiva y obligatoria de los mecanismos de defensa y salvaguarda del mercado europeo existentes y evitar que queden en papel mojado, como lamentablemente sucede a día de hoy. Y recuperar así parte del desequilibrio con países que no muestran voluntad de cooperación en materia de libre comercio.

Como por ejemplo, hacer mandatorios y no solamente opcionales, en proyectos europeos o en proyectos financiados por la UE o sus miembros, los Artículos 85 and 86 de la Directiva 2014/25 de la UE sobre compra pública en sectores estratégicos como el agua, el transporte, la energía o los servicios postales. Estos artículos, prácticamente en desuso por parte de las diferentes administraciones adquirentes, ya sean nacionales, locales o regionales, permiten discriminar ofertas comerciales para productos y proyectos cuyo contenido europeo (o de países asimilables, es decir, con prácticas de libre comercio reales y contrastadas con la UE) no supere el 50% del total. O extender dichos artículos, por qué no, al filtrado de propuestas

comerciales por parte de empresas estatales o que estén bajo el control de gobiernos de países extracomunitarios.

El nuevo Instrumento de Contratación Pública Internacional, además, debería estar acompañado por políticas de carácter más general que promuevan la apertura de los mercados internacionales a nuestras empresas, especialmente fomentando la adhesión de nuevos países al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, conocido por sus siglas en inglés GPA, en verdaderas condiciones de libre comercio. O el establecimiento de acuerdos bilaterales de comercio que incluyan los aspectos de compra pública requeridos por la UE.

El ánimo de la industria europea en este sentido no es, ni mucho menos, abogar por un proteccionismo comercial. Muy al contrario, aboga por la apertura progresiva de dichos mercados en términos de libre acceso y competencia. Los instrumentos propuestos buscan precisamente este mismo objetivo, al tiempo que proteger los negocios europeos mientras tanto.

A modo de resumen, se trataría de:

- Apoyar los diferentes programas de liquidez existentes o que pudieran proponerse desde el BCE, el Estado u otras instituciones, asegurando una mayor granularidad de empresas benefactoras de los mismos, grandes y pequeñas, siendo su viabilidad el verdadero criterio de decisión a considerar.
- Apostar decididamente desde las administraciones, incluso con mayor dedicación de recursos que los anteriormente previstos, por apoyar la sostenibilidad de la industria y del conjunto de empresas viables en el medio plazo y largo plazo, a través de financiación, garantías, acompañamiento comercial, representación e, incluso, participación en el capital de proyectos empresariales.
- Potenciar los planes de infraestructura hacia una economía más sostenible, conectada y digital: redes, movilidad, generación energética, etc., como palanca necesaria de crecimiento, competitividad y prosperidad.
- Asegurar que lo anterior se realiza en beneficio de las empresas y del progreso y bienestar europeos, promoviendo prácticas de comercio libre internacional allí donde sea posible, pero al mismo tiempo protegiendo nuestra estructura industrial de las prácticas limitativas de acceso a mercado tan desiguales de las nuestras desplegadas por algunos países, especialmente asiáticos.

Para finalizar, quisiera agradecerles nuevamente la invitación para acompañarles hoy en esta Comisión. Es posible que de mi intervención no sea fácil extraer soluciones inmediatas para la situación que estamos viviendo. Al menos, espero que haya servido para fomentar algunas reflexiones y ayude al debate sobre cuestiones que, al menos desde el punto de vista de una industria manufacturera, son de gran relevancia.

Sin más, quedo a su disposición para cualquier duda o comentario que quieran formularme.