

Tenemos que recuperar el pulso inversor

José María Aracama



EL último índice de confianza para la inversión extranjera elaborado por Kearney confirma una tendencia que se viene consolidando en los últimos años: España pierde posiciones en la competencia global para atraer capital. El descenso del octavo puesto en 2023 al decimoquinto en 2026 no es un ajuste puntual, sino la manifestación de un deterioro progresivo en algunos de los factores que las multinacionales consideran clave cuando deciden dónde invertir.

Conviene partir de una idea esencial. La inversión internacional no se dirige necesariamente hacia los países con menor deuda pública o mayor ortodoxia fiscal. Economías como Estados Unidos o Japón, situadas en los primeros puestos del ranking, presentan niveles de endeudamiento muy elevados. Sin embargo, siguen siendo destinos prioritarios porque ofrecen aquello que realmente buscan los inversores: tamaño de mercado interno, dinamismo económico, liderazgo tecnológico y ecosistemas de innovación sólidos. En definitiva, expectativas de rentabilidad sostenida en el tiempo.

El propio informe identifica cuáles son los principales activos de España. Infraestructuras, crecimiento económico y talento aparecen como los factores más valorados por los directivos internacionales. Este punto es relevante porque evidencia que el país sigue contando con una base competitiva importante. La red logística, el posicionamiento en energías renovables o la cualificación de parte de su capital humano continúan siendo fortalezas claras.

El problema no está, por tanto, en lo que España tiene, sino en lo que está dejando de ofrecer frente a otros competidores. La pérdida de atractivo responde a la acumulación de factores que, de forma conjunta, deterioran la percep-

ción del país como destino para invertir. Uno de los más relevantes es el intrusismo del Gobierno en la economía. El refuerzo de los mecanismos de control sobre la inversión extranjera en sectores considerados estratégicos introduce incertidumbre y eleva las barreras de entrada. La necesidad de autorizaciones previas y la discrecionalidad en determinadas decisiones en un contexto en el que el capital busca estabilidad política y jurídica no casan.

A ello se suma el problema estructural del mercado laboral. España mantiene una de las tasas de desempleo más elevadas de Europa, lo que refleja desajustes persistentes entre formación y necesidades empresariales. Para un inversor, este dato no es neutro: apunta a rigideces, menor eficiencia y mayores incertidumbres. En paralelo, el aumento que se está produciendo desde la pandemia del absentismo reduce la productividad efectiva.

Otro de los grandes retos se encuentra en la formación, especialmente en la Formación Profesional. Mientras que en otros países europeos esta vía constituye una opción prestigiosa y plenamente integrada en el tejido productivo, en España sigue siendo una asignatura pendiente. La consecuencia es una escasez de perfiles técnicos intermedios, precisamente los más demandados por la industria.

La innovación representa otro de los puntos débiles. Aunque se han producido avances, el esfuerzo en I+D continúa por debajo de las economías más dinámicas. Alcanzar niveles de gasto superiores al 2% del PIB no es solo una cuestión de volumen, sino de credibilidad. Las multinacionales buscan entornos con ecosistemas innovadores consolidados, liderazgos tecnológicos, incentivos fiscales claros y estabilidad en las políticas públicas.

En el ámbito energético, España presenta una paradoja evidente. Dispone de un mix competitivo, con un peso creciente de las energías renovables y una base nuclear que aporta estabilidad. Sin embargo, los costes finales se ven penalizados por peajes e impuestos que encarecen la factura energética respecto a otros países europeos. Mantener la base nuclear y reducir los costes energéticos nos ayudaría a ser más competitivos. Por último, la regu-

lación emerge como uno de los factores más relevantes. No se trata únicamente de la burocracia que supone, sino también de su complejidad. La superposición de normativa europea, estatal y autonómica genera un entorno difícil de gestionar para las empresas, con mayores costes y menor agilidad.

Tampoco debe de ayudar demasiado tener un Gobierno que ha sido incapaz de sacar adelante el presupuesto anual y mantenerse con una prórroga presupuestaria por cuarto año consecutivo.

Si se desciende al plano territorial, el diagnóstico resulta aún más exigente. Navarra presenta una capacidad muy limitada para atraer inversión extranjera directa por su pequeño tamaño. Somos el 1,16% de la población nacional y el 1,6% de su PIB. La reciente llegada de la compañía china Hithium constituye una excelente noticia que demuestra que es posible captar proyectos industriales de envergadura. Navarra necesita atraer muchas más inversiones de ese tipo si quiere reforzar su base industrial y su crecimiento futuro. En un entorno global donde el capital es cada vez más selectivo, diferenciales en fiscalidad, cercanía y confianza en la Administración, oferta de suelo industrial, regulación, agilidad administrativa, costes o disponibilidad de talento pueden inclinar la balanza. No es imposible. En otras épocas fuimos capaces de hacerlo y de ello nos estamos aprovechando en estos momentos.

Así que España pierde atractivo no por carecer de activos, sino por no ofrecer un entorno suficientemente competitivo frente a otras economías. El reto es evidente. Recuperar posiciones exige actuar sobre los factores que hoy están lastrando la competitividad. En el caso de Navarra, además, se trata de aprovechar su capacidad normativa para construir un entorno más atractivo. Porque la inversión no desaparece, se desplaza. Y lo hace hacia aquellos territorios que mejor combinan oportunidades y confianza. España y Navarra siguen teniendo los fundamentos, pero necesitan mejorar su propuesta de valor si quieren volver a situarse entre los destinos preferentes del capital internacional.

José María Aracama Yoldi.
Vicepresidente del thinktank Institución Futuro.