

España ante el reto de la globalización 3.0

Antonio Bonet y Enrique Feás

Los avances tecnológicos han marcado la evolución de la economía mundial desde el inicio de los tiempos. Pero este cambio no ha sido continuo y estable, sino a impulsos. Cada revolución tecnológica ha supuesto una transformación económica estructural en la medida en que ha causado una profunda reorganización sectorial de la población ocupada.

La revolución agrícola hace milenios consiguió asentar la población y posibilitó la creación de ciudades. Las revoluciones industriales de los siglos XVIII y XIX permitieron el traslado de gran parte de la población ocupada de la agricultura a la industria, proceso que tardó un siglo en extenderse por todo el mundo. Posteriormente, la revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones de los años 70 del siglo XX originó otra reasignación de recursos productivos desde el sector industrial a los servicios. Bastaron apenas dos décadas, en vez de un siglo, para consolidar la deslocalización industrial y, con ello, un descenso relativo de la producción industrial y su mano de obra asociada en los países desarrollados. En la actualidad, nos encontramos inmersos en otra revolución, de la robótica y la inteligencia artificial, que está globalizándose de forma inmediata y traerá consigo una transformación económica aún más radical, ya que permitirá que muchas tareas sean automatizadas y que se deslocalicen sectores tradicionalmente protegidos de la competencia internacional, como cierto tipo de servicios.

Dos factores incidirán especialmente en la "globalización 3.0". Por un lado, una progresiva sofisticación de la competencia, de manera que las ventajas competitivas en el ámbito industrial y de servicios dependerán en gran medida de los avances tecnológicos. Y, por otro, una mayor exposición del sector servicios a la competencia internacional. Se perderán empleos y los nuevos que surjan requerirán un capital humano diferente y más sofisticado. La innovación será la clave del liderazgo industrial y económico en el siglo XXI. Suiza, Suecia y Estados Unidos son los países mejor clasificados en la última edición del Global Innovation Index, que elabora la escuela de negocios Insead junto a otras instituciones. España ocupa el puesto 29 en esta clasificación. En este contexto, resulta indispensable determinar la capacidad de adaptación del sistema productivo español al nuevo paradigma, identificando los aspectos esenciales que deberán ser modificados o reforzados.

La educación se perfila como la clave de bóveda sobre la que hay que edificar la nueva estructura competitiva

de nuestro país. Educación entendida como plataforma de transmisión de conocimientos humanísticos, pero también de herramientas y habilidades alineadas con los requerimientos y necesidades de las empresas, poniendo especial atención a las disciplinas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas). Ello incidiría positivamente tanto en la creación de empleo como en una mejora sustancial de la productividad, cuyo crecimiento lleva bastantes años estancado en España.

Colaboración entre universidades y empresas

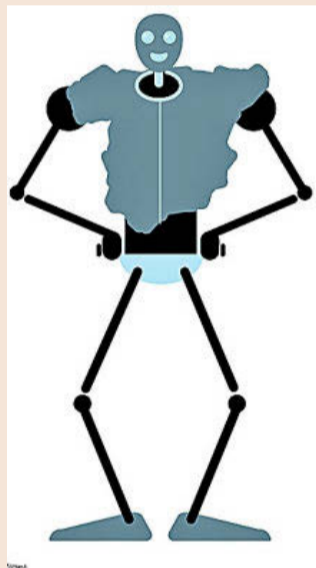
En el ámbito de la investigación sería conveniente fomentar una mayor colaboración entre los centros universitarios y las empresas. España genera el 3% de la producción científica mundial; sin embargo, ese conocimiento no se transfiere al tejido productivo en la medida que sería deseable. Prueba de ello es que el número de patentes que se generan en España es entre 3 y 20 veces inferior al de países de nuestro entorno. Dado que la globalización

3.0 afectará sustancialmente a la población ocupada, nuestro país debe revisar seriamente su modelo de relaciones laborales. Entre otras cuestiones, convendría implantar sistemas de formación profesional dual como los que ya existen en otros países europeos. Se hacen imprescindibles reformas regulatorias para reducir la brecha entre trabajadores con contrato indefinido y temporal. Y, además, habría que reconsiderar el actual sistema de reparto de costes de coberturas sociales entre empresa y trabajador (Seguridad Social) y la sociedad (IVA). Las empresas españolas necesitan también un entorno de negocios alineado con los países de nuestro entorno, un marco económico, regulatorio e institucional claro y flexible que favorezca el aumento de tamaño de nuestras pymes, que propicie la actividad internacional y que incentive

la inversión privada en I+D.

Ante la revolución de la robótica y la inteligencia artificial, España debe buscar una especialización ambiciosa, pero realista, centrándose en los sectores donde tenemos mayores garantías de éxito en virtud de nuestras ventajas específicas. La biomedicina, la bioquímica o las ciencias del mar son áreas en las que contamos con más posibilidades de prosperar partiendo de nuestra posición actual. A propósito de estos retos, el fondo de recuperación económica acordado por el Consejo Europeo, dotado con 750.000 millones de euros, de los que España podría recibir en torno a 140.000 millones, debería representar para España una gran oportunidad para emprender reformas estructurales de calado que nos ayuden a afrontar con éxito esta nueva etapa globalizadora. Nos jugamos las bases de nuestro crecimiento y bienestar futuros.

Antonio Bonet es presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles, y Enrique Feás es investigador asociado del Real Instituto Elcano



Messi & Barcelona: ¿Una gran final en los juzgados?

Roberto Miño Reig

La afición, las galácticas cifras del sector y la épica de las grandes tardes de gloria a veces nos hacen olvidar que detrás del glamour del deporte rey se esconde una historia no tan diferente a cualquier otra. A las pocas horas de que todo el mundo del deporte se paralizara ante el inesperado adiós de Lionel Messi ya se empezaba a difuminar, como si nunca hubiera existido, el histórico idilio entre el astro argentino y la que ha sido su casa durante todos estos años. Y es que cuando la diferencia entre la empresa y el trabajador es una interpretación jurídica valorada en 700 millones de euros me hace rápidamente recordar aquello que decía el genial Groucho Marx de que en la vida hay muchas cosas más importantes que el dinero, pero cuestan una fortuna.

El contrato de trabajo firmado antes del Covid-19 parece que establece la posibilidad de que el jugador pueda resolver su contrato de manera unilateral y gratuita si comunicaba su decisión al equipo a la finalización de la presente "temporada". El conjunto catalán entendería con ello que Messi no ejerció esa opción al no haber remitido dicha decisión en el mes de junio, fecha en la que se preveía que terminara la temporada si no hubiera sido por el inicio de la pandemia, y que por tanto la comunicación realizada hace unas horas por el jugador argentino implica el que deba abonarse su cláusula de rescisión de 700 millones de euros y no salir de manera gratuita del club.

De mantener esta postura, el Barcelona parece defender el criterio de que en el marco del fútbol no se ha aprobado, como si se ha hecho en otros ámbitos, una norma concreta que haya suspendido o hibernado los plazos o el carácter temporal de los contratos que se hubieran firmado antes del inicio del Covid-19. El problema se encuentra en que esta interpretación, igual aceptable en el ámbito mercantil, choca de manera relevante con la interpretación clásica que ha venido defendiendo la jurisdicción laboral de nues-

tro país respecto a la extinción de los contratos de trabajo, así como contra el espíritu de alguno de los reales decretos aprobados durante el estado de alarma y de los derechos fundamentales que presiden nuestro modelo de relaciones laborales. Todos los plazos laborales que se suspendieron o congelaron durante el periodo de alarma tuvieron como causa, precisamente, no perjudicar ni los derechos ni las condiciones laborales de los trabajadores, por lo que parecería extraño que en este supuesto se hiciera una interpretación contraria a ese principio aceptando que el inicio de la pandemia pudiera perjudicar la posición laboral del trabajador frente a su empresa.

Fecha orientativa

En ese camino, en cuanto al término "temporada" elegido por las partes para poner fin al contrato de trabajo, cabe recordar que no es nada extraño en el ámbito de las relaciones laborales. De hecho, son innumerables y pacíficos los pronunciamientos del Tribunal Supremo en los que se aclara que en los contratos de carácter temporal el establecimiento de una fecha de extinción es meramente orientativa, indicando que la fecha legal a tener en cuenta debe ser aquella en la que verdaderamente se finalice la "obra determinada". No parecería, por tanto, oponible al jugador que tuviera que haber dado por finalizada su relación en junio cuando aún no había terminado de manera real la temporada, sino cuando de manera real terminó hace unos días con el final de la Liga de Campeones, en la que participaba su equipo. Aunque en el mundo del fútbol ha venido siendo una constante, cabe poner también de relieve que la jurisprudencia laboral no ha sido tampoco muy proclive a defender cláusulas que de manera encubierta y excesiva minan el efectivo ejercicio al derecho al trabajo de cualquier trabajador, circunstancia que dada la extraordinaria y desproporcionada cuantía de la cláusula limitativa podría dificultar su interpretación y aceptación.

La magnitud de la contienda y la histórica y exitosa relación entre las partes recomienda más diálogo que derecho. Lo contrario: una gran final en los juzgados.

Socio en Cremades & Calvo Sotelo

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

SUBDIRECTOR: Pedro Biurrun

Redactores Jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Estela S. Mazo, Javier Montalvo, Emelia Viaña, José Orihuel (Cataluña), Roberto Casado (Londres) y Clara Ruiz de Gauna (Nueva York)

Empresas Iñaki de las Heras / **Finanzas/Mercados** Laura García / **Economía** Juan José Marcos / **Investigación** Miguel Ángel Patiño
Jurídico Sergio Saiz / **Opinión** Ricardo T. Lucas / **Directivos** Nerea Serrano / **Comunidad Valenciana** Julia Brines
País Vasco Marian Fuentes / **Galicia** Abeta Chas / **Diseño** César Galera / **Edición** Elena Secanella

MADRID: 28033, Avenida de San Luis, 25-27, 1.ª planta. Tel. 91 443 50 00. Expansión.com 91 050 16 29. / **BARCELONA:** 08036, Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta. Tel. 93 496 24 00. Fax. 93 496 24 05. / **BILBAO:** 48009, Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. Tel. 94 473 91 00. Fax. 94 473 91 58. / **VALENCIA:** 46004, Plaza de América, 2, 1.ª planta. Tel. 96 337 93 20. Fax. 96 351 81 01. / **SEVILLA:** 41011, República Argentina, 25, 8.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax. 95 427 25 01. / **VIGO:** 36202, López de Neira, 3, 3.ª. Oficina 303. Tel. 638 87 91 95. / **BRUSELAS:** Tel. (322) 2311932. / **NUEVA YORK:** Tel. +1 303 5862461. Móvil 639 88 52 02. / **LONDRES:** Tel. 44 (0) 20 77825331.



PRESIDENTE ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO

VICEPRESIDENTE GIAMPAOLO ZAMBELETTI

DIRECTOR GENERAL: Nicola Speroni

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICACIONES: Aurelio Fernández

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD: Jesús Zaballa

PUBLICIDAD: DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICIDAD Tel: 91 443 55 09 / **SECRETARÍA DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD** Tel: 616 506 719 / **COORDINACIÓN** Tel: 91 443 52 58 / 91 443 52 80 Fax: 91 443 56 47 / **INFORMACIÓN PUBLICIDAD** marketingpublicitario@unidadeditorial.es / **CATALUÑA** Mar de Vicente, Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.ª planta. 08036 Barcelona. Tel: 93 496 24 22 / **ZONA NORTE** Marta Meler, Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. 48009 Bilbao. Tel: 94 473 91 07 / **LEVANTE** Marcos de la Fuente, Plaza de América, 2, 1.ª planta. 46004 Valencia. Tel: 96 337 93 27 / **ANDALUCÍA Y EXTREMADURA** Rafael Marín, Avda. República Argentina, 25, 8.ª B. 41011 Sevilla. Tel: 95 499 07 21 / **INTERNACIONAL** Juan Jordán de Urrés, Avda de San Luis, 25. 28033 Madrid. Tel: 91 443 55 24.

COMERCIAL: SUSCRIPCIONES Avenida de San Luis, 25-27, 1.ª planta. 28033 Madrid. Tel. 91 275 19 88. **TELÉFONO PARA EJEMPLARES ATRASADOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE** 91 050 16 29.

DISTRIBUYE Logintegral 2000, S.A.U. Tel. 91 443 50 00. www.logintegral.com
RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1, Ley 23/2006): Acceso, TNS Sofres, My News y Factiva.
IMPRESOR: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 71 50. Fax 91 327 18 93.

DIFUSIÓN CONTROLADA POR



Depósito Legal M-15572-1986 ISSN 1576-3323

Edita: Unidad Editorial, Información Económica S.L.U.