Este artículo pertenece al nº53 de la revista electrónica: "Proyección exterior de la economía española".

Haz clic aquí para leer la revista electrónica completa.

CLAVES PARA UNA DIPLOMACIA ECONÓMICA EFECTIVA

Por **ENRIQUE FANJUL, SOCIO DE IBERGLOBAL Y MIEMBRO DEL COMITÉ DE REFLEXIÓN DEL CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES.**



La diplomacia económica ha adquirido una especial relevancia en los tiempos actuales de turbulencias en la economía internacional. En este artículo se analizan una serie de factores para reforzar su eficacia.

Nota: el presente artículo está basado en la monografía "El papel de la diplomacia económica en los tiempos actuales. Funciones, retos y recomendaciones", que elaboré por encargo del Club de Exportadores (y que se puede descargar en https://clubexportadores.org/download/el-papel-de-la-diplomacia-economica-en-los-tiempos-actuales-funciones-retos-y-recomendaciones/).

En los últimos tiempos se ha reforzado de forma notable la relevancia de la diplomacia económica La internacionalización de las economías —a través de las exportaciones de bienes y servicios, las inversiones extranjeras y las inversiones en el exterior— se ha convertido en un factor fundamental para el crecimiento económico y el empleo.

Al mismo tiempo, los acontecimientos de los últimos años han puesto de manifiesto que la acción económica exterior no puede limitarse a promover exportaciones e inversiones.

La pandemia de COVID-19, la guerra de Ucrania y otros conflictos internacionales han mostrado la fragilidad de las cadenas de suministro y los riesgos derivados de una dependencia excesiva de determinados países o proveedores. A ello se añaden las guerras comerciales, el aumento del proteccionismo, las sanciones económicas y la utilización creciente de las relaciones económicas como instrumento de presión política. La seguridad económica ha adquirido, por tanto, una importancia que no tenía hace algunos años.

Paralelamente, se ha producido un reforzamiento del intervencionismo de los gobiernos. Las políticas industriales han recuperado protagonismo, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea. Subsidios, incentivos fiscales, medidas de protección comercial y programas destinados a fomentar la producción nacional en sectores estratégicos reflejan una tendencia hacia una participación más activa de los Estados en la economía.

En este contexto, los factores políticos y geopolíticos tienen una influencia creciente sobre las decisiones económicas. Las empresas deben tenerlos en cuenta en sus estrategias internacionales y los gobiernos deben prestar mayor atención a los instrumentos que pueden utilizar para apoyar los intereses económicos de sus países. Las visitas oficiales, las relaciones entre gobiernos y la actuación de Embajadas y otras representaciones en el exterior adquieren así una importancia renovada.

A estos cambios se suma la crisis del multilateralismo. Las instituciones y reglas que durante décadas han servido de marco a las relaciones económicas internacionales atraviesan dificultades crecientes.

La consecuencia es una clara revalorización de la diplomacia económica. Entendida como el conjunto de actuaciones de los Estados destinadas a promover y defender sus intereses económicos en el ámbito internacional, debe adaptarse a este nuevo escenario.

Mejorar la coordinación

Una primera prioridad debe ser mejorar la coordinación. La diplomacia económica es una política transversal en la que intervienen numerosos ministerios, agencias y organismos públicos. En España participan, además de los departamentos responsables de Asuntos Exteriores y Economía, organismos de promoción, instituciones financieras públicas, comunidades autónomas y otras entidades.

Esta pluralidad puede generar solapamientos, duplicidades, lagunas e incluso actuaciones contradictorias. Es necesario, por ello, fortalecer los mecanismos que permitan compartir objetivos y coordinar las actuaciones de las diferentes Administraciones.

Junto a los organismos directamente responsables de la política económica exterior, España dispone de otras instituciones cuya actividad contribuye indirectamente a su proyección económica exterior: el Instituto Cervantes, la Red de Casas, las Fundaciones Consejo, la Fundación Carolina, las Cámaras de Comercio españolas en el extranjero, el Ceseden, etc. .

Una sugerencia es celebrar periódicamente una conferencia en la que participaran estas instituciones, junto a otras como organizaciones empresariales, que permitiera intercambiar experiencias, compartir análisis sobre el entorno internacional e identificar oportunidades concretas de colaboración.

Potenciar la coordinación europea

Para España, la diplomacia económica tiene necesariamente una dimensión europea. Los países europeos considerados individualmente tienen una capacidad limitada para influir en una economía mundial dominada cada vez más por grandes potencias. La Unión Europea actúa, en este sentido, como un multiplicador de poder.

La política comercial común constituye el ejemplo más claro, ya que permite negociar acuerdos comerciales y de inversión con el respaldo conjunto del mercado europeo. Pero existen otros campos en los que podría reforzarse la cooperación: la identificación de dependencias estratégicas, el análisis de riesgos, la seguridad de las cadenas de suministro, el control de inversiones extranjeras o la coordinación de posiciones frente a terceros países.

Esta cooperación no debe sustituir a las capacidades nacionales. Las redes diplomáticas de cada país conservan conocimientos, relaciones y presencia local que difícilmente pueden ser reemplazados por las instituciones europeas. Se trata, por tanto, de combinar las ventajas de la actuación conjunta de la UE con las de las relaciones bilaterales desarrolladas por cada Estado.

Planificación estratégica

Una diplomacia económica eficaz no puede basarse en actuaciones aisladas y reactivas. Necesita una planificación a medio y largo plazo que establezca objetivos, mercados y socios prioritarios, sectores de interés e instrumentos de actuación.

Esta planificación debe involucrar a los principales actores públicos y privados y contar con suficiente respaldo político para garantizar su continuidad. La diplomacia económica debe concebirse como una política de Estado.

Las visitas y viajes oficiales constituyen un buen ejemplo. Su impacto es mucho mayor cuando forman parte de una estrategia orientada a consolidar una relación bilateral, abrir un mercado o impulsar una negociación, que cuando responden exclusivamente a circunstancias coyunturales. La preparación previa y el seguimiento posterior son esenciales para obtener el máximo rendimiento.

Fortalecer la inteligencia económica

La creciente incertidumbre internacional exige mejorar sustancialmente las capacidades de inteligencia económica. Los gobiernos necesitan sistemas que permitan recopilar y analizar información para anticipar oportunidades y, sobre todo, riesgos: geopolíticos, comerciales, regulatorios, tecnológicos, cibernéticos o relacionados con dependencias estratégicas y sanciones económicas.

La pandemia y las crisis energéticas han mostrado las consecuencias de no disponer de mecanismos suficientes de alerta temprana. La inteligencia económica debe integrar las dimensiones económica, política, tecnológica y de seguridad.

Además, la información generada por la Administración debe llegar a las empresas. Para ello son necesarios canales sistemáticos de comunicación, plataformas de información, alertas tempranas e informes adaptados a las necesidades de diferentes sectores y tipos de empresas. La inteligencia económica solo desarrolla plenamente su utilidad cuando contribuye también a mejorar las decisiones de las empresas que operan internacionalmente.

Reforzar el servicio exterior

El fortalecimiento de Embajadas y Consulados constituye otra prioridad. Una estrategia bien diseñada pierde efectividad si las estructuras encargadas de aplicarla carecen de medios humanos, tecnológicos y presupuestarios.

Las representaciones diplomáticas deben considerarse una infraestructura generadora de valor. Su actividad puede facilitar contratos, atraer inversiones, abrir mercados, identificar riesgos y resolver crisis. Sería conveniente desarrollar indicadores que permitan evaluar mejor el retorno económico de la acción diplomática.

Y debe prestarse mayor atención a la función consular. La rapidez en la concesión de visados a empresarios, inversores, científicos y profesionales puede tener consecuencias económicas importantes. La simplificación y digitalización de estos procedimientos debe formar parte de una diplomacia económica moderna.

Colaboración con las empresas

La diplomacia económica no puede desarrollarse al margen del sector empresarial. Es necesario establecer canales estables de comunicación entre la Administración, las empresas, las asociaciones empresariales, las Cámaras de Comercio y los organismos regionales de promoción.

Actualmente existen asimetrías de información en ambas direcciones. La Administración no siempre conoce suficientemente las necesidades de las empresas y muchas de éstas, especialmente las pymes, desconocen los instrumentos públicos de apoyo disponibles.

Es necesario desarrollar mecanismos regulares de consulta y diálogo. Esta colaboración debe abarcar todo el ciclo de la diplomacia económica: desde la identificación de prioridades y la planificación hasta la ejecución y evaluación de las actuaciones.

La relación debe ser además recíproca. Las empresas deben compartir con la Administración, dentro de los límites de la confidencialidad, la información y experiencia que obtienen de su actividad internacional. Una cultura de confianza y colaboración entre el sector público y el privado es esencial para una diplomacia económica eficaz.

Integrar diplomacia económica y cooperación al desarrollo

Existe también un importante margen para mejorar la relación entre diplomacia económica y cooperación al desarrollo. Las empresas privadas pueden aportar tecnología, capacidad de gestión, inversión y experiencia técnica en ámbitos como infraestructuras, energía, agua, sanidad o telecomunicaciones.

Su participación no debe plantearse como alternativa a la de las ONG. Ambos actores tienen capacidades diferentes y complementarias. Las ONG aportan proximidad a las comunidades locales y experiencia en situaciones de vulnerabilidad y crisis humanitarias, mientras que las empresas pueden proporcionar tecnología, capital y capacidad de ejecución de proyectos complejos.

La diplomacia económica puede facilitar alianzas entre empresas y ONG y favorecer un marco institucional que permita aprovechar estas complementariedades. La cooperación española

podría, además, prestar especial atención a los sectores en los que España dispone de ventajas competitivas y experiencia reconocida internacionalmente.

Aprovechar la diáspora profesional española

España cuenta con un activo: los profesionales españoles establecidos en otros países. Su conocimiento de los mercados locales, sus contactos y su familiaridad simultánea con España y con sus países de residencia pueden convertirlos en intermediarios de gran utilidad para las empresas españolas.

Sería conveniente crear instrumentos que permitan organizar y movilizar esta red mediante una colaboración público-privada en la que participen Embajadas, Oficinas Comerciales, Cámaras de Comercio, asociaciones empresariales, instituciones educativas y organismos de promoción de la internacionalización.

Dar mayor visibilidad social a la diplomacia económica

Finalmente, es necesario explicar mejor a la sociedad qué es la diplomacia económica y qué resultados produce. Su escasa visibilidad dificulta que los ciudadanos comprendan su importancia y puede debilitar el respaldo político y presupuestario que necesita.

La comunicación debe mostrar de forma sencilla cómo la acción económica exterior contribuye al empleo, a las exportaciones, a la seguridad de los suministros, a la atracción de inversiones y a la protección de los intereses económicos del país.

Esta comunicación debe dirigirse también específicamente a las empresas, especialmente a las pymes, para que conozcan mejor los instrumentos de apoyo disponibles

En definitiva, el nuevo escenario internacional exige una diplomacia económica más coordinada, estratégica y dotada de mayores capacidades. Su eficacia dependerá de la coordinación entre Administraciones, de la cooperación europea, de una mayor capacidad de anticipación, del fortalecimiento del servicio exterior y de una relación más estrecha con las empresas y con el conjunto de la sociedad.

En un mundo caracterizado por mayores tensiones geopolíticas, proteccionismo, intervencionismo y riesgos para la seguridad económica, la diplomacia económica se ha convertido en un instrumento estratégico para defender los intereses nacionales y favorecer la internacionalización de la economía.

Claves para la diplomacia económica - Esquema

