

SOBRE LA COMPETITIVIDAD

Este es un libro sobre políticas de competitividad. Dejo para el prólogo de Jordi Pujol los comentarios sobre la política, y me centraré en la competitividad, que es el tema al que me he dedicado durante largo tiempo. Cada año, en la publicación del «Global Competitiveness Report» del World Economic Forum, analizo brevemente las cuestiones más relevantes sobre este escurridizo concepto: la competitividad. Así, por ejemplo, en la edición de 2006-2007, bajo el título «The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index» planteo las bases en que, a mi parecer, deben enmarcarse los debates sobre este tema, y que son de gran relevancia en el presente texto de Subirà y Gurguí. Permítanme que a continuación destaque algunas de sus elementos más importantes.

La competitividad es una preocupación central tanto de los países más avanzados como de aquellos en vías de desarrollo, de manera creciente en un mundo cada vez más abierto y globalizado. Si bien el debate mayoritario se centra en los aspectos macroeconómicos, políticos, legales y sociales que caracterizan una economía floreciente, éste es un enfoque insuficiente. Un entorno estable y maduro mejora las posibilidades de creación de riqueza, pero no crea riqueza. La prosperidad nace de la productividad con la que una nación utiliza su capital y recursos humanos y naturales para producir bienes y servicios. Esta productividad depende de la capacidad microeconómica de dicha economía, y se halla enraizada en la sofisticación de sus empresas (ya sean locales o filiales de multinacionales) y la calidad de su medio empresarial. En ausencia de mejoras de estas capacidades microeconómicas, son impensables crecimientos continuados y sostenibles de la prosperidad.

En el contexto actual, algunos países pueden aparentar crecimientos importantes accediendo a los mercados globales de capitales si consiguen estabilidad macroeconómica y afrontan las reformas financieras adecuadas, con los consiguientes flujos de capital extranjero y su correspondiente ilusión de progreso. Pero sin unas mejoras simultáneas de su microeconomía, tarde o temprano se estrangula el crecimiento y bajan la ocupación, las exportaciones, o la rentabilidad empresarial. Tal estrangulamiento está en la base de muchos de los recelos que despierta la globalización.

La competitividad es el nudo gordiano de la prosperidad. Aunque los ciclos macroeconómicos, los acontecimientos políticos, las oscilaciones en el precio de las materias primas, o las puntas de los flujos comerciales o de capitales pueden afectar el PIB per cápita durante un cierto tiempo, la única base fiable de la prosperidad real es el potencial productivo de la economía de una nación. Tal debe ser el objetivo central de las políticas públicas, más allá de la tentación de poner paños calientes o la obsesión por conseguir unos titulares favorables.

La riqueza se genera en cualquier economía a nivel microeconómico, por la habilidad de cada empresa de crear con métodos eficientes unos bienes y servicios valiosos. Sólo las empresas crean riqueza, no los gobiernos u otras instituciones sociales. Los fundamentos microeconómicos de la productividad se apoyan en dos elementos interrelacionados: (1) las capacidades y la sofisticación con las que compiten las compañías, y (2) la calidad del entorno empresarial microeconómico en que operan. La productividad final de un país dependerá en última instancia de la productividad de sus empresas: un país no puede ser competitivo si éstas no lo son. Pero tal productividad empresarial se vincula inexorablemente a la calidad del entorno. Unas estrategias o prácticas operativas más productivas requieren gente mejor formada, más información, una administración pública más ágil, así como mejores infraestructuras, proveedores, centros de investigación y desarrollo, y mayor presión competitiva, entre otras cosas.

La competitividad de las empresas y la competitividad de un territorio son conceptos diferentes, aunque interrelacionados. Una localidad compite sobre la base de su atractivo para atraer empresas. Estas, en cambio, compiten según su productividad, pero a la vez pueden elegir donde localizarse. La competitividad de una empresa, por tanto, depende tanto de sus capacidades internas como de las derivadas de sus decisiones sobre dónde ubicarse.

Se trata además de un proceso dinámico, en el que las empresas deben ir mejorando continuamente sus estrategias competitivas si se persigue un desarrollo continuado. De manera muy general, diríamos que las empresas deben ir evolucionando de unas ventajas inherentes a sus *inputs* o de unas ventajas heredadas, a otras «creadas» a partir de unos productos y procesos propios diferenciados y eficientes.

Aquello que pudo ser una ventaja competitiva en unas etapas iniciales puede convertirse en una debilidad después, puesto que se requieren niveles de productividad mucho más elevados. En mis trabajos he definido el entorno económico a partir de cuatro elementos interrelacionados: las condiciones de los factores (*inputs*); la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas; la calidad de la demanda; y la presencia de sectores afines y de soporte, cuarteto que ha venido a denominarse coloquialmente como «el diamante de Porter». Como muestra este modelo, casi todo afecta a la competitividad: el sistema educativo, los mercados financieros, la sofisticación de los consumidores... y todo un conjunto de aspectos característicos de cada nación, muchos de ellos profundamente enraizados en sus instituciones, gente y cultura. Todo ello complica enormemente el reto de mejorar la competitividad, puesto que no depende de una única política o decisión. La competitividad exige mejoras múltiples en áreas diversas, que además, inevitablemente, requieren tiempo.

En las estructuras de los gobiernos de los países desarrollados, son muchas las áreas que afectan la competitividad, y en el presente libro se muestran aquellas más relacionadas con lo que se ha venido denominando «política industrial», si bien el contenido demuestra que es posible una acción al respecto libre del sentido peyorativo que a veces se atribuye a tal política. Igualmente, los diferentes capítulos confirman la afirmación que he hecho a menudo de que la mejora de la competitividad es una maratón, no un sprint. Cómo conseguir un impulso continuado en la mejora de la competitividad a lo largo del tiempo es uno de los retos más difíciles de cualquier país. La propia estructura del libro muestra la naturaleza cambiante de este proceso, en línea con lo afirmado en el párrafo anterior.

La competitividad se ve afectada a diferentes niveles territoriales y geográficos: regionales, estatales, nacionales, o locales. Frecuentemente se observan diferencias notabilísimas dentro de un propio país, más aun incluso que entre países, prescindiendo de la obviedad de la gran diversidad del concepto «país» o «estado» que sirve a la vez para Alemania y Liechtenstein. El hecho es que cada país, y cada región, requiere una estrategia económica propia, y esta descentralización es una de las tendencias positivas más importantes que identifican las nuevas teorías y técnicas de análisis sobre la competitividad. En este contexto, sería erróneo clasificar el presente libro como un ejemplo de «política regional», puesto que puede ser de utilidad a múltiples niveles de gobierno. Sí que en cambio es un buen referente en la tendencia a la descentralización antes mencionada.

Hace ya mucho tiempo que he venido siguiendo la evolución de la economía catalana, en parte, además, porque Catalunya fue uno de los primeros países en que se utilizó mi metodología de clusters para reforzar la economía local. En «On Competition», ya dediqué un amplio comentario a dicha experiencia, por lo que

no lo voy a repetir aquí. Únicamente me gustaría destacar, para finalizar, un par de cosas adicionales.

En primer lugar, éste es un libro escrito desde la experiencia de la práctica real. No conozco ningún otro texto que aborde este conjunto de políticas desde esta perspectiva. Ciertamente, todos los temas tratados ya han sido objeto de múltiples análisis, sobre todo académicos, en los que se ha estudiado la importancia de los diferentes conceptos, como la internacionalización, la innovación, etc., en la economía. Pero en cambio, si bien es fácil identificar que éstos son elementos que refuerzan la competitividad, es mucho más difícil concretar qué políticas pueden tener un impacto positivo sobre las empresas, y cómo se llevan a cabo. Recordemos que antes decía que son las empresas las protagonistas de la competitividad y, por tanto, toda política será inútil si no es capaz de incidir sobre las estrategias y los comportamientos de cada una de las empresas y, al mismo tiempo, sobre un colectivo lo suficientemente relevante.

Y, en segundo lugar, creo poder afirmar que el libro describe una experiencia exitosa. Como cualquier acción política, ésta será siempre objeto de polémica y puede ser valorada de muy diferente manera, especialmente según el enfoque ideológico que se le aplique. Prescindiendo de esta subjetividad, me parece que los hechos avalan que la economía catalana, y en particular su industria, ha superado en el periodo descrito en el libro un doble reto nada fácil: pasar de un entorno cerrado a otro abierto, integrado en Europa, en un momento en que la economía mundial se globalizaba a gran velocidad; y evolucionar desde las que yo denominó una *factor-driven economy* en los ochenta, a una *innovation-driven economy* ya en pleno siglo XXI. Ningún país del mundo ha culminado aun este proceso, ni naturalmente tampoco Catalunya, pero el libro proporciona algunas pistas sobre cómo avanzar en esta dirección.

Los autores utilizan la palabra «humildad» en diferentes ocasiones a lo largo del texto. Con humildad, y también con rigor, creo que tenemos una muestra de cómo un gobierno puede influir de manera positiva sobre este intangible, el núcleo central de la capacidad de creación de prosperidad de un país que denominamos «competitividad».

MICHAEL E. PORTER
Harvard Business School

SOBRE LA POLÍTICA

Aceptar hacer el prólogo de este libro me ha obligado a leérmelo entero, y no en diagonal. Y esto me ha producido mucha satisfacción. Por la calidad del libro. Porque creo que será muy instructivo para los que lo lean. Y por otra razón, que quizás no debería decir, porque es muy personal, y es que me alegra y me da autoestima ver condensado en un libro serio y profundo como éste una parte importante de lo que fue la política del gobierno de la Generalitat durante más de 20 años en el campo económico. Pido disculpas por ello. Que quizás serán más fáciles de dar si se tiene en cuenta la importancia que siempre he dado a la creación de riqueza y a la economía productiva.

Una etapa en la que políticamente me sentí cómodo –al menos en este aspecto– fue la comprendida entre los años 1991 y 1992 hasta bien entrada la década de los noventa en la cual Convèrgencia i Unió y el gobierno de la Generalitat fueron –en Cataluña y en España– los abanderados de lo que llamamos la economía productiva. Frente a la economía más predominantemente financiera de finales de los ochenta, que ponía el acento en una moneda (entonces la peseta) alta, intereses altos, endeudamiento exterior, importación y consumo, nosotros, en cambio, defendíamos la peseta menos fuerte, unos intereses más bajos, inversión, política de competitividad y fomento de la exportación. Éste fue uno de los temas principales de la negociación que en el mes de junio de 1993 mantuvimos con el PSOE y con Felipe González. El nombramiento de Pedro Solbes como Ministro de Economía representó la garantía de que se aplicaría esta política de la economía productiva.

De hecho, en Cataluña, y dentro del margen político y financiero de la Generalitat, ésta era la política que habíamos intentado aplicar desde 1980. Política que, por

otro lado, encajaba con la tradición, la realidad y la vocación de la economía catalana. Y sobre la cual este libro describe aspectos muy importantes.

Partíamos de la base de que Cataluña debía seguir siendo un país industrial. No todo el mundo opinaba así hace 10 o 20 o 25 años, y aún hoy en día no es una idea compartida por todos. Y es cierto que el componente no industrial –ni directamente productivo, como el agrícola y el ganadero– estaban destinados a perder peso central en el conjunto de nuestra economía. Pero creíamos que la industria debía seguir siendo muy determinante en nuestro caso. Más, incluso, de lo que a simple vista parece porque buena parte de los servicios trabajan para la industria. Tuvimos la misma reacción y objetivo –a un nivel mucho más modesto, claro está– que Alemania, que sigue siendo un gran país industrial y el primer exportador del mundo y, por consiguiente, claramente la primera potencia económica europea. Lo sigue siendo, porque se ha modernizado, ha mejorado en competitividad y ha proyectado su industria por todo el mundo.

Esta orientación productivista y en gran parte industrial era compatible, por supuesto, con un gran incremento, porque en parte lo generaba, del sector servicios y con una apuesta muy decidida a favor del turismo. Campos, ambos, en los que el progreso catalán durante las dos últimas décadas ha sido muy importante.

Pero todo ello –industria, servicios, turismo– requiere un alto grado de competitividad. El libro de Subirà y de Gurguí explica cuál ha sido durante dos décadas la política de competitividad del Gobierno de Cataluña. Explica los instrumentos que se crearon para conseguir este objetivo, y la filosofía que inspiró toda esta política.

En primer lugar, sale de la base que en el país debe haber espíritu de iniciativa, y que debe fomentarse. El papel de la Administración es capital, pero sólo puede actuar eficazmente si existe una mentalidad empresarial potente y bien orientada. No hay creación de riqueza sin empresas, y las empresas las hacen los empresarios. La Administración puede y debe ayudar. Su acción es muy importante, pero debe orientarse hacia el estímulo y el apoyo de las empresas. Es evidente que la economía moderna, también para ser competitiva, debe someterse a normas y reglas. Pero la regulación no debe ahogar la iniciativa. Aun evitando un control y una regulación excesivos, a la Administración le queda un amplio campo de acción. De acción de apoyo, de estímulo, de complementariedad, de infraestructuras, de formación, de creación de instrumentos, de orientación.

Por supuesto el libro de Subirà y de Gurguí subraya la gran importancia de las infraestructuras físicas, son condiciones necesarias. Ahora que el tema del aeropuerto de Barcelona es motivo de gran debate –y de gran preocupación en Cataluña– es innecesario subrayar la importancia decisiva de las infraestructuras físicas, desde las carreteras al suministro de agua y de energía, desde el AVE a los polígonos

industriales. Pero la competitividad requiere además muchas otras y muy diversas actuaciones. Que este libro especifica bien. Y lo hace con el lenguaje propio de los buenos profesores que por encima de todo valoran la claridad descriptiva y la solidez argumental. De ahí que describan con minuciosidad todos los instrumentos que el gobierno de la Generalitat creó al servicio de la economía productiva y de su competitividad, y todas las políticas y consignas puntuales que en este sentido propuso e impulsó. Instrumentos para incrementar la calidad, desde el Laboratorio General de Ensayos e Investigación (LGAI) hasta el Instituto Catalán del Corcho, desde el Instituto de Investigación Aplicada al Automóvil hasta el Centro de Visión por Ordenador. Y campañas con este mismo objetivo, como por ejemplo la muy temprana política, impulsada desde la Generalitat, para que las empresas catalanas (y también organismos públicos) iniciasen decididamente el camino de la calidad certificada con las normas ISO-9000 y ISO-14000. O instrumentos para facilitar la internacionalización de la economía catalana como el Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA) y el Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDEM) en su función de atracción de inversión extranjera.

O instrumentos para facilitar la cooperación entre la Universidad y las empresas como la red de centros de innovación tecnológica y los trampolines tecnológicos. O campañas como Catalunya Innovació.

Todo ello respondía a la aplicación de la idea de que la economía catalana, para no sólo evitar un retroceso sino además y sobre todo para su buen desarrollo, debía avanzar por los siguientes raíles.

1 Internacionalización

Esta era una cuestión lisa y llanamente de supervivencia. Y ello se realizó en diversas etapas, en parte subsiguientes pero en parte superpuestas. Una etapa de captación de inversiones extranjeras en Cataluña (por ejemplo, la campaña muy a fondo y exitosa de captación de empresas japonesas durante los años ochenta). Pero para iniciar casi simultáneamente una política de proyección hacia fuera de las empresas catalanas. Primero, preferentemente para vender, para exportar. Pero muy pronto para instalarse en el extranjero, y fabricar allí. Al servicio de esta política se crearon programas de todo tipo y se lanzaron campañas de apoyo a la internacionalización de las empresas catalanas. Merece citarse aquí que durante varios años COPCA organizó alrededor de noventa misiones empresariales por año. Y todo ello para mentalizar nuestra sociedad en general, y nuestro mundo económico en particular. Respondían a este propósito los lemas que la Generalitat popularizó durante bastantes años: *El nostre món és el Món* («Nuestro mundo es el Mundo»). Y

La feina ben feta no té fronteres, la feina mal feta no té futur («El trabajo bien hecho no tiene fronteras, el trabajo mal hecho no tiene futuro»).

Plantear todo esto hace veinticinco años no era nada fácil. Recuerdo que alrededor de 1983, y viendo que no había en Cataluña ninguna iniciativa importante de formación sobre comercio internacional (excepto una meritoria pero limitada iniciativa de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona) convoqué a los responsables de un importante y muy prestigioso centro de estudios empresariales de nivel universitario para pedirles que desarrollasen un programa de comercio internacional. Me dijeron que no lo habían hecho porque no había demanda. Les pedí que, aún así, llevasen a cabo este programa y que la Generalitat les subvencionaría. Lo hicieron y fue un éxito. Y cuando diez años después, también con apoyo de la Generalitat pero ya con mucha más convicción, la UPF creo la Escuela de Comercio Internacional (ESCI) el éxito fue inmediato y rotundo.

El caso es que en este terreno hoy la mentalidad catalana ha cambiado. Notablemente y positivamente. Y los instrumentos de internacionalización de que dispone nuestra economía son incomparablemente más numerosos y más eficaces.

2 Innovación

En su más amplio sentido. Desde la incorporación de las nuevas tecnologías hasta la defensa enérgica de que en ningún terreno Cataluña debía renunciar a la excelencia. Desde la insistencia en la I+D, hasta la llamada de atención constante y desde el primer momento de que nuestro mundo político y económico le añadiese la siguiente «i», la de innovación. En este sentido se consiguió que la ley de acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado para el año 2000 modificara sustancialmente la normativa anterior y adoptara un tratamiento fiscal más favorable no sólo para la I+D sino también para la innovación.

3 Las nuevas tecnologías

Hasta cierto punto puede considerarse original la idea, muy propia de la política para la competitividad de la Generalitat, de que las TIC no debían ser el objetivo de nuestra política sino un instrumento al servicio de la competitividad. Es decir, era muy importante que surgiesen empresas e iniciativas directamente vinculadas a la llamada economía de conocimiento y en particular a las TIC, pero sin olvidar que las TIC debían ser consideradas sobre todo como un instrumento de desarrollo y de modernización de toda la economía, también de las empresas llamadas

tradicionales, grandes o pequeñas, industriales o agropecuarias, muy innovadoras o más tradicionales. Y, por supuesto, las empresas propiamente de servicios.

4 Apuesta por la excelencia

Toda esta política, bien expuesta y sistematizada en este libro, responde al reto que en general se le plantea a toda la economía europea, y que –aunque referida en este caso a Francia– expuso muy bien Christian Blanc en su informe sobre la competitividad: «Francia se ha resignado desde hace algunos años a una posición intermedia en el entorno económico mundial... Pero la tecnología media no aguantará».

El gobierno de la Generalitat llevaba años insistiendo en esta misma línea, al principio con poco éxito. Pero de unos años acá la receptividad tanto del mundo científico como del más específicamente tecnológico ha sido francamente mayor. Por otra parte hay cambios objetivos positivos y muy claros: mejor nivel de nuestras universidades, muchos más centros de investigación de alto nivel, mayor receptividad por parte del mundo empresarial, etc. El cambio es positivo y evidente, pero todavía insuficiente.

5 La política de clusters

En Cataluña, como en todos los países de base industrial, ha habido clústers desde siempre y por supuesto antes de que fueran científicamente estudiados y definidos. Pero fue un acierto basar en ellos buena parte de la política industrial catalana de las dos últimas décadas. Esto ha permitido sacar gran provecho de la interacción, especialmente intensa y fluida en el ámbito de un clúster, entre el tejido industrial y la oferta de servicios. Esto explica la capacidad de resistencia y de transformación de nuestra industria en momentos difíciles, así como su capacidad de atraer inversiones extranjeras.

No es casual que el propio Michael Porter se haya referido en alguna ocasión a Cataluña en sus estudios sobre los clústers.

6 No sólo ni principalmente subvenciones

Cataluña se benefició relativamente poco de las ayudas europeas debido a que es un territorio desarrollado dentro de un Estado en conjunto por debajo de la media de la UE. Incluso, por esta misma razón de desarrollo mayor que el del resto de

España, se benefició menos que otras partes del Estado de la financiación autonómica. Por consiguiente a menudo, para atraer inversiones extranjeras o simplemente para reforzar nuestras propias empresas, la Generalitat no podía basarse en la política de subvenciones. Por insuficiencia de recursos como he dicho, pero también por la convicción de que una buena política de apoyo más que en subvenciones debe basarse en proporcionar servicios, crear infraestructuras, proporcionar un entorno económico, social, laboral y sindical, de función pública y de Administración adecuado. En resumen, un buen entorno.

Como presidente de la Generalitat que fui debo decir que no siempre ni mi gobierno ni en general las administraciones catalanas ni tan siquiera a veces nuestra sociedad en general, pudimos cumplir bien este objetivo. Pero siempre fue nuestro empeño. En todo caso ésta fue a un tiempo nuestra doctrina y nuestra política, que este libro explica con precisión y mucha competencia. Es por esto que más allá de lo que puede tener de información, y más allá incluso del estricto marco geográfico catalán, puede ser muy útil.

Jordi Pujol

Ex presidente de la Generalitat de Catalunya