

LA CULTURA DE LA COMPETITIVIDAD

Por el Académico de Número

Excmo. Sr. D. José Ángel Sánchez Asiaín, *Marqués de Asiaín* *

Hace ya dos años, y al hilo de la crisis que entonces empezábamos a conocer, presenté mi intervención anual en esta Academia bajo el título “*Competitividad y crisis*”. Trataba, en aquel momento, de reflexionar sobre la situación de la economía española, y enfoqué ese problema desde un punto de vista estrictamente coyuntural. Porque lo que intentaba explicar era que la causa inmediata de nuestra situación económica estaba en nuestros déficits en tecnología e innovación. Lo que era necesario resolver en un plazo relativamente corto, si de verdad queríamos adaptar nuestro sistema productivo al nuevo modelo económico.

Hoy mi intención es plantear ese mismo problema, pero tomándolo más aguas arriba, buscando sus orígenes, profundizando en las razones por las que esa situación que padece nuestro país constituye una enfermedad, pienso que ya crónica. Porque es una realidad que nuestros grandes problemas, en economía, son todos de orden estructural y exigen planteamientos a largo plazo. Son problemas de tal envergadura, que si no nos enfrentamos pronto a ellos, estamos abocados a no alcanzar, en muchísimo tiempo, los niveles de competitividad necesarios para desenvolvernos normalmente. Y nuestro problema fundamental puede resumirse diciendo que “no somos competitivos”.

Pienso, por ello, que lo primero que tenemos que hacer es definir, y definir con precisión, qué es exactamente lo que entendemos por competitividad. Una palabra utilizada desde hace mucho tiempo, pero que recientemente, y a partir de la preocupación por nuestra situación económica, está entrando en España, y con

* Sesión del día 5 de abril de 2011.

mucha fuerza, en el lenguaje común. Una palabra que la OCDE define como *“La capacidad de producir bienes y servicios que pasen la prueba de la competición internacional, mientras sus ciudadanos disfrutan de un nivel de vida creciente y sostenible”*. Y es así, porque la OCDE entiende que no se puede aceptar que la competitividad se gane a costa del nivel de vida de los ciudadanos de un país.

También hay que dejar muy claro, que cuando hablamos de competir en los mercados, estamos hablando, tanto de mercados del interior como del exterior, porque prácticamente son la misma cosa. Y que eso implica competir en precio, y competir en calidad. Y como punto de partida, también quiero recordar, que ya está suficientemente probado que nuestro modelo de crecimiento, que tan buenos resultados nos dio en la década anterior, es hoy insostenible. Y que está probado que lo es, precisamente por nuestra falta de “competitividad”.

Un problema éste, el de la competitividad, que en los últimos años hemos estado enmascarando por la facilidad que teníamos de endeudarnos con el exterior, y que ahora la crisis ha puesto claramente de manifiesto. También quiero adelantar, que esa falta de competitividad es un problema “complejo”, porque no tiene una causa única. Es un verdadero “síndrome”, que engloba un amplio abanico de “síntomas”. Es decir, de ineficiencias de nuestro sistema, que tendremos que abordar y resolver, una por una, si de verdad queremos recuperar la senda del crecimiento. Y es de esto de lo que quiero hablar esta tarde.

Pero antes, pienso que debemos familiarizarnos un poco más con lo que es, y sobre cómo debe interpretarse, ese concepto de competitividad. Preguntarnos, por ejemplo, cómo se “mide” la competitividad de un país. Quién la mide. Y cómo se decide que un país no es competitivo. Pues bien, muy en resumen, y teniendo en cuenta que la competitividad de un país es una característica que depende, fundamentalmente, de sus fortalezas y de sus debilidades respecto a otros países, tenemos que reconocer que, por el momento, no existe otro método de medición que confeccionar una lista ordenada de países, según su capacidad para competir en el mercado global, de acuerdo con esas debilidades y fortalezas. De tal manera, que la competitividad de un país, y la distancia que le separa de sus competidores, vendrán determinadas, al final, por la posición relativa que ocupa en esa lista, según el valor que vayan alcanzando unos llamados “índices”, que se construyen combinando un elevado número de indicadores, cada uno de los cuales refleja una fortaleza, o una debilidad, de un aspecto parcial de la realidad, económica o social, de cada país.

En estos momentos, los dos índices más prestigiosos que se manejan son los que, cada año, publican la escuela de negocios suiza IMD, y el Foro Económico Mundial. El primero, el índice del IMD, se basa en un total de 338 indicadores, de fortalezas o debilidades, para cada país, de los cuales aproximadamente dos tercios son indicadores basados en datos estadísticos “medibles”. Por ejemplo la inversión

extranjera, el porcentaje de paro juvenil, el número de investigadores en empresas, el número de patentes solicitadas, y otros parecidos, hasta unos 200. El otro tercio son indicadores “de opinión”, que se obtienen de una “encuesta” sobre la percepción que la comunidad empresarial de cada país tiene, de las diferentes fortalezas y debilidades que afectan a su competitividad. Por ejemplo, la transparencia de la Administración, la ética de las empresas, la cohesión social, la calidad de las relaciones laborales, y otras fortalezas y debilidades de la sociedad, hasta más de un centenar. A esta encuesta responden en total unas 4.000 personas. Un promedio de 70 personas por cada país. Y en total, como he dicho, son 338 indicadores.

El otro, el informe del Foro Económico Mundial, se basa en 110 indicadores, de los cuales 30 son datos “estadísticos” de dominio público, y el resto proviene de una encuesta “de opinión” realizada a más de 13.000 ejecutivos de todo el mundo. El contenido de los datos recogidos y las encuestas son del mismo tenor que en el caso anterior. Y más o menos un tercio son datos estadísticos, y dos tercios de opinión. Recuerdo que en el índice IMD eran dos tercios estadísticos y sólo uno de opinión. Es decir, al revés. Y por esto, los resultados de estos índices pueden resultar aparentemente contradictorios.

Por ejemplo, en 2010, mientras la posición de España, según el indicador del Foro Económico Mundial, había “bajado” del puesto 33 al 42, nueve puestos, el indicador del IMD había “subido” del 39 al 36, tres puestos. Algo aparentemente incomprensible, pero que tiene su explicación, en la medida que la “mejora” de la posición de España en 2010 en la lista del IMD, se debe al mayor peso que en este índice tienen los indicadores provenientes de datos estadísticos, especialmente los referentes a actividades de innovación, que en los primeros años de la crisis tuvieron en España mejor comportamiento que los de muchos países. Y en lo que respecta a la “pérdida” de posiciones de España en el índice del Foro Económico Mundial, se explica por el mayor peso que en este índice tienen los indicadores de opinión, que reflejaban el acusado clima de pesimismo que existía en el país en el momento en que se hizo la encuesta.

Dos conclusiones podemos sacar de todo ello. Una, la “relatividad” de esas listas sobre cuestiones puntuales. La otra, la “validez” de sus conclusiones globales, aceptada con carácter general en el mundo entero. Es un ejemplo España, la novena economía del mundo, que “siempre” ha quedado situada, “en las dos listas”, y sin excepción, por detrás de más de treinta países. Y por esto, y porque no hay otra forma de medir esa realidad, estos índices son aceptados.

Debemos preguntarnos también, qué es lo que refleja el índice de competitividad. Qué es lo que mide, en realidad. Antes hemos visto que la falta de competitividad es un síndrome que engloba un amplio abanico de síntomas. Pues bien, esos síntomas, fortalezas o debilidades, son los que determinan la valoración del

país, y por lo tanto, son los que tenemos que medir. Son muchos, pero hoy voy a referirme sólo a cinco. El más importante, y el más inmediato, es la “baja productividad” de nuestras empresas. Y este síntoma, “baja productividad” nos lleva a los otros cuatro. Que son: Las deficiencias de nuestro sistema educativo. Una escasa cultura innovadora de nuestra sociedad y especialmente de nuestros jóvenes. La percepción que tiene la sociedad de la actividad empresarial. Y la calidad de nuestras instituciones. Vamos a verlos uno por uno.

El primero, y el más evidente de esos síntomas, es la baja “productividad” de nuestras empresas. Todos sabemos que esa productividad es, siempre, un reflejo de la eficiencia con que se utilizan los llamados “factores de producción”, que tradicionalmente han sido dos, el trabajo y el capital. Aunque, desde que se conoce el modelo de crecimiento de Solow, ya se acepta que existe un nuevo, y muy importante, tercer factor de producción. Es el progreso técnico. Es decir, el conocimiento. Ya son, pues, tres los factores de producción. Trabajo, capital y conocimiento.

Y es así, porque el volumen y el valor de la producción, depende de la cantidad de trabajo y de la cantidad de capital utilizados. Pero también depende de la “habilidad” con que estos factores se combinan. Y esa “habilidad”, es consecuencia del conocimiento, que se manifiesta de dos maneras. Una, a través de la receta que determina las cantidades de capital y trabajo a emplear, y esta receta se llama tecnología. La otra forma de aportar conocimiento es a través de la preparación de los trabajadores y directivos.

Esto es una realidad, y siempre lo ha sido así, pero la Economía no reconoció ese hecho, ese tercer factor de producción, que es el conocimiento, hasta mediados del siglo pasado, cuando los trabajos del Premio Nobel Robert Solow demostraron que las cuatro quintas partes del crecimiento económico de Estados Unidos, en la primera mitad del siglo XX, fue debida al “cambio tecnológico”, es decir, al uso del conocimiento. Porque los incrementos de capital y trabajo que se habían producido, sólo explicaban la quinta parte restante.

La pregunta ahora debe ser, ¿y cómo se mide la influencia de estos tres factores, trabajo, capital y progreso técnico, en la productividad? Y, en realidad, en esta ocasión, ¿qué es lo que se mide? Pues bien, la productividad del trabajo se mide a través de un índice, que se obtiene dividiendo el valor añadido que genera la empresa, por las horas que sus trabajadores han necesitado emplear para generarlo. Unas magnitudes que son fácilmente medibles, accesibles, y comparables. Y hechas esas mediciones, y según los datos de la OCDE, lo que resulta es que la productividad “del trabajo” en España, tuvo un crecimiento medio anual, entre los años 1995 y 2009, del 0,8%. Dos tercios del que tuvo la media de la Europa de los 15. Y un poco más de un tercio del crecimiento de los Estados Unidos.

El índice de productividad del capital se calcula con la misma fórmula, pero en este caso, el valor añadido que genera la empresa se divide por el capital que ha sido necesario invertir para lograrlo. Y lo que la OCDE dice sobre el valor de ese índice en España, es que en el periodo 1985-2006 nuestra productividad “del capital” decreció a una media anual del 2%, un ritmo de caída cuatro veces superior al de Alemania.

El tercer índice, el que se refiere al “progreso técnico”, se conoce generalmente como índice de “productividad total de los factores”. No estamos muy acostumbrados a él, pero sin duda alguna es el componente que más peso tiene en el crecimiento de los países desarrollados. Las cuatro quintas partes, en el caso que hemos visto. Y se calcula, a partir de una función matemática, que permite averiguar la influencia en el crecimiento relativo de la producción total, en función de los incrementos relativos del trabajo y del capital. Simplificando mucho, se trata de calcular ese total, y de restarle la contribución de los dos factores conocidos, trabajo y capital. Pues bien, según los datos de la OCDE, el peso que en el crecimiento de nuestro Producto Interior Bruto español tuvo ese índice de productividad total de los factores, fue “menos de un sexto”, del que tuvieron países como Alemania, Francia, o Estados Unidos.

Lo que quiere decir es que, al final, nuestra capacidad de generar y gestionar el conocimiento es manifiestamente baja. Muy baja. Porque en los tres índices quedamos francamente mal.

Y los responsables directos de esta situación son los otros cuatro “síntomas”. Las deficiencias de nuestro sistema educativo. La escasa cultura de innovación en nuestra sociedad. La percepción que la sociedad tiene sobre la actividad empresarial. Y las deficiencias de nuestras instituciones. Unos problemas que son estructurales, y que deben ser nuestros objetivos a la hora de poner los medios para mejorar el nivel de competitividad de nuestra industria.

* * *

El primero, las deficiencias de nuestro sistema educativo, en la medida que éste asume la responsabilidad de preparar personas, que sean capaces de utilizar el conocimiento necesario para contribuir al bienestar de la sociedad. Es decir, para conseguir que los profesionales, empresarios y trabajadores, sean capaces de aplicar, en sus oficios y en sus puestos de trabajo, los conocimientos adquiridos.

Pero la verdad es que parece que nuestra sociedad no está preparada hoy para esa tarea, en comparación con los países con los que competimos. Porque un

análisis de la distribución de la población española, por nivel de estudios terminados, nos informa de que, aunque hayamos experimentado una importante transformación en los últimos años, todavía distamos mucho de haber alcanzado el nivel que, a estándares internacionales, exige hoy una economía del conocimiento. En 2008, de cada diez personas entre 25 y 64 años, sólo cinco habían completado el nivel de educación secundaria. En Francia eran siete y en Alemania más de ocho. Por otra parte, el porcentaje de personas con educación universitaria, o de ciclos formativos similares, es en España varios puntos superior al de los países de nuestro entorno. Y esto no es negativo, pero de ello resulta, y esto sí que es importante, que el exagerado peso de ambos extremos, por una parte el número de personas con niveles mínimos de formación, y por otra, el número de personas con formación universitaria, reduce muy sensiblemente, en nuestro país, el colectivo de personas con “formación intermedia”, como por ejemplo, el de formación profesional, que es en lo que fallamos “estrepitosamente” en nuestro proceso productivo. Porque en España, en esta clasificación profesional, sólo contamos con el 19% de las personas con estudios terminados. En Alemania esos profesionales son el 54%.

Y esto sí es grave. Y mucho. Porque se trata de un colectivo que, por sus conocimientos y habilidades, es de enorme importancia para la productividad de las empresas. Para la fluida incorporación de innovaciones al sistema. Y para dar soporte a la actividad de I+D. Y porque para llevar de forma duradera la productividad, es necesaria una intensa inversión en el aprendizaje y en la formación de la fuerza laboral. Al margen de que la carencia de personal con niveles intermedios de formación, está obligando a que, hoy, “un tercio” de nuestros universitarios, terminen empleados en ocupaciones por debajo de su cualificación. En el conjunto de la Unión Europea sólo es “una quinta parte”.

Aunque lo peor está en que nuestro sistema educativo no parece que esté, hoy, en el camino de ser capaz de remediar estas deficiencias históricas. Por una parte, porque el porcentaje de jóvenes entre 18 y 24 años, que abandonan anualmente sus estudios, es en España nada menos que el 31%, frente a un 11% en Alemania. Y porque en 2008, la proporción de estudiantes españoles matriculados en Formación Profesional, fue diez puntos inferior a la media de la Unión Europea.

Y en esta línea de deficiencias de nuestro sistema educativo es notorio, y esto es verdaderamente grave, que hoy existe en España una gran diferencia entre el nivel de conocimientos y habilidades que la empresa espera de los graduados universitarios, y el que éstos en realidad poseen.

* * *

El segundo síntoma que debe preocuparnos sobre nuestra baja competitividad, es la escasa cultura de la innovación de nuestra sociedad, y especialmente de nuestros jóvenes. Cotec ha publicado recientemente un Informe, que entiendo se os envió a todos, en el que se analiza la cultura de la innovación de los jóvenes españoles en el marco europeo, y especialmente en lo que respecta al proceso productivo. Merece la pena releerlo, porque es sorprendente, y muy desilusionador, en relación con todo lo que estamos hablando. Documenta, en profundidad, 57 indicadores que comparan a los jóvenes españoles con los de los otros países de la Comunidad Europea, según sus aptitudes, sus comportamientos, y su formación, respecto a variables que tienen que ver con la competitividad.

De esos 57 indicadores, tienen especial valor aquellos que van asociados al desarrollo de la capacidad de innovación de un país. Son en los que se pregunta sobre cuestiones relacionadas con el cultivo de la inteligencia, con la confianza en sí mismos, con la confianza generalizada en la sociedad, el horizonte vital, o el interés por la cosa pública, de los encuestados. Y de “todos ellos” se deduce, que los jóvenes españoles tienden a ocupar lugares “muy bajos” en los distintos *rankings* de los indicadores culturales, relevantes para entender la capacidad de innovación. Y en el *ranking* que define, globalmente, esa investigación, España ocupa la duodécima posición entre los quince.

Lo que quiere decir, sin duda, que la actual cultura de los jóvenes españoles no es la más apropiada para impulsar un modelo económico más innovador, y más competitivo, que es lo que necesitamos con urgencia.

* * *

Otra preocupación de tipo cultural, y que incide directamente en la competitividad de un país, es la percepción que la sociedad, y especialmente los jóvenes, tienen “sobre la actividad empresarial”. Sobre lo que podríamos llamar la cultura emprendedora. Y entre la mucha información que existe sobre esta cuestión para documentar nuestra situación al respecto, cito la más reciente, la publicada por el Eurobarómetro de la Unión Europea en diciembre de 2009, que permite comparar las diferencias a este particular entre las sociedades de los países de la Unión Europea. Pues bien, este estudio demuestra que la percepción que de los emprendedores tiene el ciudadano español, es bastante peor que la del ciudadano medio europeo. Por ejemplo, y entre otras muchas preguntas de la encuesta, el porcentaje de ciudadanos que opina que los empresarios “no son unos explotadores”, o que “no sólo piensan en su propio beneficio”, es “el doble” en el conjunto de Europa, que en España. Y por cada tres europeos que opinan que los empresarios tratan por todos los medios de crear empleo, sólo dos españoles comparten esta opinión. Tam-

poco los jóvenes españoles son muy propicios a que, a un fracasado en una aventura empresarial, se le de una segunda oportunidad. Y el trabajo de Cotec también dice mucho de la aversión de nuestros jóvenes a la incertidumbre o al riesgo, y su preferencia por un trabajo seguro.

Y no sólo fallamos en vocaciones empresariales. Porque nuestra cultura como trabajadores tampoco es la que exige una sociedad competitiva. Hace unos pocos días, el Presidente de la CEOE, Rosell, declaraba en la Moncloa, que otro problema grave para nuestra competitividad es el alto índice de absentismo laboral. Y explicaba, que cerca de un millón de trabajadores españoles, no acuden cada día a su puesto de trabajo, y tanto en el sector público como en el privado. Y que de ellos, añadía, unos 400.000 podrían clasificarse como “absentistas profesionales”. Cifraba el coste para nuestra economía de esta actitud, en unos 18.000 millones de euros al año, lo que equivale al 1,8% de nuestro Producto Interior Bruto. Y ese mismo día, el Presidente de Mercadona, Roig, señalaba que ese nivel de absentismo, equivalía al 5,5% del total de empleados, mientras que en los países avanzados lo normal es un 1%.

* * *

El cuarto factor cultural que está influyendo, y mucho, en nuestra competitividad, es la “calidad” de las instituciones españolas. En la medida que las políticas y regulaciones de los gobiernos pueden ser una importantísima fuente de barreras a la innovación. Y lo son, porque normas, procedimientos burocráticos, y falta de información, son causas frecuentes de obstáculos, que pueden llegar a ser insalvables, especialmente para las pequeñas y medianas empresas. Y existen sobradas evidencias de que políticas y regulaciones precipitadas, en campos tan sensibles como el laboral, el medioambiental, la defensa de la competencia, y la protección al consumidor, se han convertido en auténticas barreras a la innovación. Un problema que se complica, aún más, por los múltiples niveles administrativos que hoy tenemos. Y especialmente, por la alta descentralización que padecemos. Porque eso hace más costosa, más inabordable, y más arriesgada, la apertura de pequeñas empresas, y sobre todo, dificulta muchas innovaciones y otros procesos que las favorecen, como la cooperación entre empresas. Se pueden poner muchísimos ejemplos sobre la mala calidad de las instituciones españolas, pero quizá una muestra de nuestra debilidad institucional, sea la facilidad con la que la economía sumergida ha podido multiplicarse por cuatro, entre 1980 y 2008, cuando el Producto Interior Bruto sólo se multiplicó por dos. Una economía sumergida, según el Gobierno, que se sitúa entre un 15 y un 25% de nuestro Producto Interior Bruto. Y que, según el informe del colectivo de Técnicos del Ministerio de Economía y Hacienda, podría suponer la ocultación al fisco de unos 208.000 millones de euros, afectando a más de cuatro

millones de personas. En todo caso, es un claro ejemplo de la falta de educación cívica y de la incapacidad, de una parte importante de la sociedad.

* * *

No puedo acabar esta intervención sin referirme, aunque sea muy brevemente, a algunos aspectos que ya fueron objeto de mi intervención del año pasado, y que, por su fuerte componente estructural, están condicionando mucho nuestro futuro. Me refiero a nuestro mercado laboral, y a la estructura de nuestro tejido productivo.

En cuanto a nuestro mercado laboral, no existen dudas de que, su contribución a nuestra baja competitividad, también es importante. Y en esta línea, el último informe de competitividad del Foro Económico Mundial, sitúa a España, en cuanto a rigidez del empleo, en la posición número 116 entre 134 países. Una rigidez que propicia un mercado laboral dual, en el que la gran masa de los que se incorporan al mercado de trabajo, lo hace en condiciones precarias, que no incentivan al empresario a invertir en su formación, mientras que los empleados más antiguos, disfrutan de una estabilidad artificial, que tampoco les induce a mejorar su cualificación.

Un dato verdaderamente significativo de lo que suponen para nuestro país esas condiciones precarias, queda reflejado con toda su crudeza en la valoración que la OCDE hace de los costes, y de los beneficios y valor neto actual, de los futuros graduados universitarios de los diferentes países. Pues bien, de ese cálculo resulta, que “el coste” de la formación de un universitario español, es comparable al coste de un universitario en el resto de los países de la OCDE. Pero, que “el beneficio esperado”, es decir, “el valor actual neto” de un futuro graduado español, se estima en menos de la mitad del de la mayoría de los países de nuestro entorno.

El proceso de fijación de salarios es otro fenómeno a tener en cuenta en el inventario que estamos haciendo de los principales obstáculos que se oponen en España a la mejora de la competitividad. Sabemos que nuestro mercado de trabajo está regulado, en gran medida, por convenios de ámbito geográfico o sectorial, que tienen indexado el crecimiento salarial a la inflación, sin hacer referencia al crecimiento de la productividad. Y sabemos que en la industria manufacturera, esto empeora nuestra competitividad, porque un mayor crecimiento de los costes laborales, en empresas que no experimentan crecimientos de productividad, implica empeorar su posición competitiva. Y es esto lo que, según Donges, asesor científico de la Universidad de Colonia, que presidió el Comité de Sabios que aconseja al Gobierno Alemán, puede explicar que, en la negociación de convenios, en los

diez años que van de 1999 a 2009, los costes laborales unitarios crecieron en Alemania a una tasa media del 0,7% anual, al 1,9% para el conjunto de la zona euro, y al 3% para España.

Estos días estamos asistiendo a un debate sobre la conveniencia de sujetar los salarios a las variaciones de la productividad. Y entiendo que es muy claro, que mantener los salarios sujetos exclusivamente al índice de precios, es un verdadero disparate. Y que, desde el punto de vista de la competitividad, sería bueno conectarlos, de una forma u otra, y por lo menos en una parte, con la productividad. Pero, no parece que esto vaya a ser fácil de instrumentar, especialmente por dificultades operativas, y por los intereses implicados. Y muchos países europeos se están negando a aceptar la indexación directa. Así se han manifestado, hasta ahora, por lo menos, y a lo que parece, Italia, Reino Unido, Bélgica y Luxemburgo. Es, pues, una cuestión pendiente, que habrá que resolver cuanto antes. Pero es una cuestión enormemente compleja, por las implicaciones que tiene de tipo legislación y mecánica laboral y de intereses creados.

Y en cuanto a la estructura de nuestro tejido productivo, y su relación con la competitividad, son dos los aspectos a considerar: la dimensión de las empresas, y la intensidad tecnológica. Ambos constituyen también un grave problema para nuestra economía. Es una realidad que las empresas de mayor tamaño alcanzan mayores cotas de productividad, por su mejor aprovechamiento de las economías de escala, y porque la dimensión supone una adicional ventaja en cuanto a la investigación, y a la aplicación de nuevas tecnologías. Y, en relación con ello, la OCDE ha puesto de manifiesto con mucho énfasis, que el tamaño es un claro determinante de la productividad de las empresas. Y que lo es, de tal manera, que en “todos” los países, y en “todos” los sectores manufactureros, la productividad del trabajo en las empresas de menos de veinte empleados, es aproximadamente la mitad de la que logran las que superan los doscientos cincuenta.

El problema para nosotros es que, en España, casi no disponemos de empresas grandes, porque nuestra estructura productiva está basada, “fundamentalmente”, como sabemos, en las pymes. En España el total de empresas, sin agricultura y sin pesca, excede ligeramente los tres millones. Pues bien, el 94% de ellas son pymes, que tienen entre 0 y 10 empleados. Las grandes, las que superan los 250 trabajadores, son sólo cuatro mil. En Alemania, la proporción se multiplica por cinco.

Una situación ésta, que se agrava, y mucho, por el hecho de que en España las pymes, todas juntas, dan ocupación a más del 80% de los trabajadores, una parte verdaderamente sustancial de la masa laboral. Lo que no sucede fuera de nuestras fronteras. Porque en Europa es el 70%. En Alemania el 60%. Y en Estados Unidos el 50%. Y al final, son estas diferencias las que marcan las distancias, en cuanto a competitividad. Porque es claro, que esa distribución de la fuerza de trabajo, supone que

no tenemos el tejido industrial preparado para ser el motor del cambio de nuestra economía.

Lo mismo podemos decir en lo que se refiere a la “intensidad tecnológica”. Lo comenté aquí el año pasado. El peso en el Producto Interior Bruto español de los sectores de alta tecnología, es decir, los de alto valor añadido, como Farmacia, Electrónica, o Aeroespacial, es inferior al 1%. Tres veces menor que el de los de países con los que competimos. En los de tecnología media-alta, Química, Automoción o Maquinaria, suponen un 4% de nuestro Producto Interior Bruto, la mitad de lo habitual en esos países. Y algo todavía mucho más grave: a medida que nuestra economía ha ido creciendo en los últimos tiempos, el peso relativo de estos sectores avanzados se ha ido haciendo cada vez menor, y cada vez esa disminución se ha producido a mayor velocidad.

* * *

Quiero concluir, resumiendo, que nos enfrentamos a problemas que no van a ser fáciles de resolver en el corto plazo. Porque están enraizados en nuestra cultura, y han creado intereses y hábitos muy arraigados. Son consecuencia de nuestra historia, que durante siglos se ha desarrollado al margen de la evolución industrial del resto de Europa.

En todo caso, algo que no podemos olvidar, es que el origen de lo que nos está sucediendo, y de lo que nos espera en el futuro, hay que situarlo contemplando, a la vez, la convergencia de dos vectores: la economía y el tiempo. Es decir, la economía y el largo plazo. El largo plazo en que el problema se ha gestado. Y el largo plazo que vamos a necesitar para darlo por resuelto. En consecuencia, cuando nos preguntamos de dónde, y cuándo, puede venir la solución a nuestros problemas, no vamos a tener otra solución que levantar mucho la vista, y mirar muy lejos. Porque, entre otras cosas, esa solución va a “exigir” mejorar mucho la productividad de nuestras empresas, el sistema educativo, nuestra cultura, nuestro sentido empresarial, y la calidad de nuestras instituciones. Y eso nos va a llevar mucho tiempo. Hace pocos días, y hablando de competitividad, Gordon Brown ha dicho, que a los españoles, todavía nos “toca pasar por un ajuste en los próximos diez años.”

Como contrapartida, pienso que quizá la gran ventaja de la actual crisis es que nos ha obligado, a todos, a reflexionar sobre las causas, próximas y remotas, que la han hecho posible, y sobre los caminos más adecuados para volver a la senda del crecimiento. Y quizá algo todavía más importante, es que, ahora, son muy pocos, por no decir casi ninguno, los que dudan de que “la falta de competitividad” es nuestro principal problema. Y que su solución requiere del esfuerzo de todos. Y esto es ya

un paso. Y nos asegura que haremos los esfuerzos para enfrentarnos con todos esos problemas.

En todo caso, tendremos que ser muy rupturistas. Tomar muchas medidas. Cambiar muchas actitudes. Alterar muchas prioridades. Y sobre todo, ser conscientes de que la variable tiempo es absolutamente fundamental. Lo que nos obliga a empezar ya, porque el retraso que llevamos es notable. Y lo que estamos pagando es, precisamente, no haber hecho nuestros deberes a su tiempo.