

DESARROLLO ECONÓMICO
BASADO EN EL CONOCIMIENTO
Reflexiones sobre el caso de
España

Prof. Antonio Argandoña

Profesor de Economía,

Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo

AED - ACCID

Barcelona, 15 de febrero de 2011

El modelo español en el auge: primera impresión

Entrada en el euro → Estabilidad macroeconómica → Reducción de la prima de riesgo → Tipos de interés bajos

Abundancia de liquidez, tipos de interés bajos, incentivos fiscales, competencia entre bancos (y cajas) → Inversión en inmobiliario → Construcción

Llegada de inmigrantes, competencia de países emergentes → Moderación salarial → Especialización en sectores intensivos en mano de obra

¿Fue un modelo buscado? ¿Por qué permitimos que se desarrollase este modelo?

Historia, ventajas comparativas

Un impresión un poco más profunda

Aspectos positivos

UE: un mercado amplio

Trepar por la “escalera tecnológica”

Mano de obra relativamente cualificada, disciplinada y con experiencia

Acceso a capitales

Acceso a tecnología

Tejido empresarial integrado, flexible

Nivel y calidad de vida

Sistema institucional favorable: estado de derecho, cumplimiento de la ley, orden,...

Algunas limitaciones

Especialización en productos de contenido tecnológico medio-alto y bajo

Sin cambios sustanciales desde los noventa

Importaciones en segmento medio-bajo: poca tecnología avanzada

En sectores de crecimiento de demanda medio-bajo

En mercados de crecimiento bajo

Bajo crecimiento de la productividad por empleado y total

Bajo incentivo/posibilidad de sustituir trabajo por capital y tecnología

Insuficiente stock de capital

Insuficiente esfuerzo en capital humano y tecnología

Poca I+D y poca innovación

Más en procesos que en productos

Flexibilidad laboral forzada mediante un mercado de trabajo dual

Pérdida de la ventaja en mano de obra

- Ante la UE ampliada

- Ante los países emergentes

Aparición de nuevos competidores con posibilidades de dotación de capital y tecnología

Defectos en infraestructuras, logística, energía,...

Desajustes en educación y formación profesional

Limitaciones de la estructura productiva (pymes)

- Dimensión insuficiente

- Dificultades para crecer

- Dificultades de financiación

- Déficit tecnológico (acceso, difusión); limitada penetración de TICs

- Visión empresarial limitada

 - Enfoque producción vs. conocimiento

 - Escasa internacionalización

 - Limitado desarrollo de capacidades directivas: profesionalización

 - Comportamientos familiares

Defectos en el entorno regulador

¿Hay que cambiar el modelo?

El modelo cambia solo

- ... y ya está cambiando
- ... pero se puede acelerar el cambio
- ... y evitar que se vuelvan a cometer errores

Modelo ideal vs. modelo posible

¿Es viable un modelo basado en la inversión y las exportaciones?

Inversión vs. consumo

Exportación y financiación exterior

Productividad vs. empleo

Inmigración y demografía

Estrategias de producto, redes de empresas

Sectores: alta productividad/tecnología, cambios demográficos y culturales, apertura al exterior

Limitaciones a corto plazo

Estamos en el fondo de una recesión

Bajo crecimiento

Alto desempleo

... con dificultades de financiación

... incertidumbre sobre el entorno y las políticas

... familias endeudadas

El ahorro no es un mal

... alto stock de viviendas para vender

Falta de reconocimiento de la realidad

Conexión vivienda – sistema financiero

¿Atonía de las empresas?

Dificultades para la inversión empresarial

Empresas endeudadas

La inflación se acelera

¿Cuánta competitividad exterior hemos perdido?

La crisis de la deuda soberana nos ha afectado, y nos seguirá afectando

Reducir el déficit y la deuda pública

Equilibrar las pensiones

¿Habrá que salvar a los bancos?

No podemos contar mucho con el Estado

La reforma del sistema financiero

La recuperación del crédito

El futuro de la banca y de las cajas de ahorros

El endeudamiento exterior

Las otras reformas

¿Resistencia a hacer sacrificios?

Algunas precisiones

¿Qué significa “conviene que nos especialicemos en sectores de alto valor añadido”?

¿Cómo se añade valor?

Desplazar la demanda: diferenciación de producto

Calidad: fiabilidad, durabilidad, performance

A tiempo: entrega, confiabilidad

Coste/precio

Flexibilidad: variedad, personalización, caracteres del producto

Desplazar la oferta: reducción de costes

Valor añadido no es tecnología y capital humano

¿Cómo se reparte el valor añadido creado?

En la cadena de valor: suministro, outsourcing,...

Papel de la empresa líder

¿Qué efectos tiene esto sobre la generación de valor?

Las importaciones no son un freno al crecimiento

Satisfacen la demanda de los consumidores

Aumentan la competencia → eficiencia, innovación

Facilitan la reestructuración de la industria

Aumentan la productividad: tecnología y know how importados

Aprovechan la eficiencia de proveedores externos vs. locales

Dualidad de sectores avanzados vs. intensivos en mano de obra

Necesidad de crear empleo vs. necesidad de innovar

Necesidad de las reformas

Fomentar los círculos virtuosos

Sectores exportadores → Internacionalización → Apertura a tecnologías → Importaciones avanzadas

El crecimiento de la demanda es necesario, pero...

... la demanda agregada no nos dice toda la verdad

... y hace falta capacidad productiva eficiente y competitiva

Educación y formación, formación de capital humano, tecnología

Relación entre oferta y demanda de educación, formación profesional y capacitación

No es problema de demanda,... ¿o sí?

Pero la relación es limitada

Más conocimientos → más capacidades para identificarlos, evaluarlos y adaptarlos

La demanda (y la oferta) de trabajadores de alta cualificación es limitada

Incentivos inadecuados: estructura de salarios

Información sobre beneficios y oportunidades

Complementariedad con capital, organización, etc.

La innovación puede llevar a la des-cualificación

Incentivos para que las empresas inviertan en alta cualificación

Alemania: asociaciones empresariales

Japón: networks de empresas y entidades formativas públicas

USA, Reino Unido: competencia

Capacidad de absorción, adopción, adaptación y difusión

¿Qué cualificaciones hay que promover?

Específicas, genéricas, transferibles

Tradicionales: educación + cualificaciones técnicas “hard”
(conocimientos, destrezas manuales)

Actuales (servicios): + nuevas cualificaciones (*literacy, numeracy*,
solución de problemas, uso de TIC, trabajo en equipo,... apariencia
física, formas de conducta,...: características personales)

Limitación de la formación profesional

Papel de la empresa, formación continua

Organización y diseño de los puestos de trabajo

Empowerment vs. modelo taylorista

“Mano de obra autónoma, de conocimientos polivalentes, con altos
niveles de discreción en su trabajo en la producción de bienes
personalizados y de alto valor añadido” vs. especificaciones y
supervisión estrictas, tareas repetitivas, escasa capacidad de decisión

Prioridades para la empresa: 1) elección de productos y estrategia
competitiva; 2) organización del trabajo y diseño de los puestos; 3)
cualificaciones

¿Dónde hacen falta las cualificaciones altas?

Distribución: compras, logística, marketing

Flexibilidad: capacidad de adaptar volumen de producción, tipos de productos, calidades, etc. a lo que los clientes valoran, a precios atractivos

Multidimensional

Tecnología: diseño flexible, ensamblaje, fabricación, gestión de materiales, entrega

Organización: rediseño de las fronteras de la empresa, nueva arquitectura interna (coordinación, control), grupos y equipos de trabajo

Recursos humanos: selección, formación, incentivos, ajuste a la demanda de los productos, estímulos a la funcionalidad y versatilidad de los empleados, lealtad,...

Las reformas

¿Por qué hay que hablar ahora de reformas?

Estamos en una recesión y una crisis financiera

La recesión no es sólo una caída del PIB, sino un desajuste de planes, compromisos, contratos y relaciones

... y lo que nos espera después

Cómo volver a crecer

... en un entorno que va a ser diferente

Reformas de las políticas macroeconómicas

Política monetaria

Política cambiaria

Política fiscal

Reformas estructurales

¿Qué reformas?

Mercado de trabajo: laboral, pensiones

Educación, formación profesional

I+D+I

Mercados de bienes: energía, competencia

Infraestructuras (transportes, agua)

Medio ambiente

Marco institucional: seguridad jurídica, calidad regulatoria,

Administración pública, gobernanza, Estado de las autonomías

Modelo fiscal

Disciplina y estabilidad fiscal, impuestos, gasto público

Bienestar: salud, pensiones, dependencia

La economía política de las reformas

La importancia del diagnóstico

Cuatro maneras de entender la seguridad social

1. Redistribución injusta
2. Corrección del mercado: eficiencia vs. equidad
3. Evitar el bloqueo en la toma de decisiones
4. Un sistema de seguros asequible a todos

¿Cómo se justifican las regulaciones? ¿A quién favorecen o perjudican? ¿Por qué no participan “los otros” de nuestros puntos de vista?

La formación de coaliciones

Reformas, ¿para qué? ¿Es posible el consenso? ¿Qué hacer con los que se oponen?

Visión de conjunto: ver todos los efectos de las regulaciones (y de las reformas)

La dimensión temporal de las reformas: inconsistencia dinámica

Voluntarismo, *wishful thinking*. ¿Con qué medios contamos?

No existe “el” gobierno. Capacidad para asumir y llevar a cabo reformas. Gobiernos “cautivos”

Los ciclos de regulación y reforma

Pacto, agenda y liderazgo

Reformas parciales vs. generales

Soluciones fáciles vs. complicadas

Lo primero: definir bien el problema y enmarcarlo

No bastan las soluciones técnicas

Las interacciones son tanto o más importantes que los componentes

La capacidad de los agentes para poner en marcha las reformas