

### ***Productividad vs. Competitividad y el espejismo de los datos.***

En medio de una nefasta semana para la confianza, credibilidad y motivación inversora para el crecimiento, la inversión, la generación de empleo, riqueza y bienestar, asistimos a algunas informaciones que parecerían llevar al optimismo.

La prensa económica española informaba sobre “*un espectacular crecimiento de un 25% de la productividad de las empresas del IBEX en el año 2012*”. El indicador utilizado era la productividad en términos de Ingresos por empleado y lo situaba en 300.000 €/trabajador. Dicho así, parecería una buena noticia que explicaría una mejora esperanzadora en la Competitividad de la maltrecha economía del Estado español. Sin embargo, convendría analizar lo que pudiera ser un simple espejismo conceptual escasamente favorecedor de la competitividad y bienestar, sostenibles, deseables.

La “magia” de los indicadores y ratios suele generar importantes despistes cara a las decisiones a tomar para fijar una estrategia y líneas de acción requeridas. El indicador utilizado pone el acento en el denominador: el número de trabajadores, y conviene señalar que 2012 ha venido acompañado de un intenso proceso de ajuste, reducción de plantillas, concentración y consolidación de Grupos, reestructuraciones, etc. que han incidido claramente en la “mejora anunciada”. Adicionalmente, el repunte del mercado exterior, el incremento de precios de commodities internacionales, la reducción de los tipos de interés, los ajustes salariales a la baja, subvenciones, plusvalías y tarifas o precios públicos que operan en determinados países e industrias, ofrecen una cierta “creación espontánea de rentabilidad”, escasamente asociable a una estrategia propia hacia la competitividad.

Si bien la productividad explica gran parte de la Competitividad, están lejos de ser sinónimo. Un buen indicador complementario lo aporta la propia noticia que destaca que el mencionado incremento en productividad por empleado no se ha trasladado a la rentabilidad empresarial cuyo beneficio neto ha disminuido un 11% (16.000 €/empleado). Aquí cabe preguntarse: *¿En qué han cambiado las empresas mencionadas a lo largo del ejercicio? ¿Han desarrollado nuevos productos, industrias y mercados? ¿En qué medida se puede considerar su avance en términos de innovación, tecnología y gestión? ¿Han alcanzado un significativo logro en términos de diferenciación más allá de su coste laboral unitario? Y, por supuesto, ¿Ha cambiado su contexto competitivo? (En este caso, en el Estado español), ¿Han modificado su*

*interacción con el resto de agentes empresariales, sociales y públicos? ¿Han cambiado o reposicionado su estrategia?*

En paralelo, el Ministro de Industria iniciaba *“un proceso para afrontar los retos de la empresa española”* enviando una carta-cuestionario a 70 empresas al objeto de *“identificar sus problemas, los obstáculos para su desarrollo, las “ayudas públicas deseables” y sus principales proyectos en curso”*. Así, de la mano de una secretaria técnica desde su Escuela de Organización Industrial transmitía *“una forma novedosa de aprender de la empresa”*. Bienvenida, sin duda, toda consulta si bien parecería más acertado disponer de un modelo completo de competitividad, contar con una estrategia y política industrial propia, alinear las diferentes políticas públicas relacionadas con la potencial estrategia, rediseñar los instrumentos públicos al servicio de dicho objetivo e implantar un proceso estable y a largo plazo en el que no solamente 70 empresas vía cuestionario sino los verdaderos protagonistas empresariales, de los diferentes Institutos y Centros de Tecnología, las Universidades, los gobiernos, los agentes económicos y sociales reales, trabajaron de forma permanente y cooperativa a la búsqueda de su propia estrategia de Competitividad. La iniciativa del Ministro parecería una copia rápida de la *“Iniciativa estadounidense por su Competitividad”* que a lo largo de casi dos años y con la participación de más de 25.000 líderes empresariales, tras años de trabajo previo (Académico, práctico, empresarial y público) lideró la Universidad de Harvard bajo la decisión de Michael Porter y su Instituto de Estrategia y Competitividad y cuyas recomendaciones vienen influyendo en la nueva *“Política Obama”* tendente a recuperar la apuesta por la manufactura avanzada, el desarrollo de estrategias de especialización regional, la clusterización de la actividad económica y el retorno a casa de las multinacionales que emprendieron, en su momento una intensa deslocalización globalizada tras el coste laboral unitario como fuente única de productividad.

La Competitividad de un País, de una región, de una industria, de una empresa, ni se improvisa, ni *“aparece de forma espontánea”* sino que es fruto de un esfuerzo continuado de múltiples jugadores. Es, sobre todo, una estrategia propia al servicio de la riqueza y bienestar de la Sociedad. Hoy, cuando muchos de estos conceptos y claves del éxito se utilizan como referentes y modelos para el desarrollo de las nuevas políticas-País a lo largo del mundo, debemos recordar que, en casa, hemos venido trabajando en ellas de manera continua y coherente a lo largo de muchos años. La estrategia vigente no ha ido eligiendo piezas aisladas sino que ha incorporado, desde su inicio. Piezas claves debidamente articuladas haciendo de la ecuación manufactura sofisticada-innovación y tecnología-territorio-glocalización-coopetencia y liderazgo compartido sus señas de identidad competitiva.

Esperemos que una inicial buena noticia de mejora de la productividad sea, en realidad, el anuncio de una verdadera mejora para todos los implicados en el proceso de generación de empleo y riqueza y no un espejismo aritmético coyuntural. Que nuestras economías vecinas resulten exitosas y que nosotros avancemos en una mejora permanente. Pero no olvidemos, cómo y porqué hemos llegado hasta aquí.