

LA ESTRUCTURA DEL TEJIDO EMPRESARIAL COMO CONDICIONANTE DE LAS POLÍTICAS DE MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

Por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. José Ángel Sánchez Asiaín *

I. EL LENTO Y TRABAJOSO CAMINO DE LA MEJORA TECNOLÓGICA

Son ya nueve lãs ocasiones en las que he traído a estas sesiones de la Academia la cuestión de la tecnología. Y siempre para plantear alguno de los problemas que nuestro sistema de innovación tenía en ese momento. Empezamos hace doce años con el déficit tecnológico y sus consecuencias. Y en otras intervenciones hemos ido abordando otros problemas que incidían directamente en la competitividad de nuestra economía. Hemos hablado así de la llamada “paradoja europea”. De la Universidad. De las empresas como agentes de la innovación. Y de las relaciones entre ellos. Mi última intervención, en enero de este año, la dedicamos a los problemas que nos plantea la ampliación de Europa.

Pues bien, a lo largo de estas intervenciones hemos ido observando que el sistema evolucionaba en la buena dirección, aunque la mayoría de los problemas planteados son de maduración lenta y exigen tiempo para que nuestro sistema de innovación vaya asumiendo las soluciones. En todo caso, en algo más de una década hemos pasado de una escasa, por no decir nula, atención prestada en España a la cuestión tecnológica, a ver con cierto optimismo, no sólo una atención creciente de los agentes públicos y privados por la innovación, sino también una más decidida apuesta por la tecnología como factor crítico para la mejora de nues-

* Sesión del día 28 de noviembre de 2006.

tra competitividad. Y a comprobar que se han tomado importantes decisiones que han dado lugar a relevantes medidas.

Es decir, que vamos avanzando. Porque la necesidad de la innovación tecnológica es hoy una idea muy presente en la política empresarial, en los discursos políticos, y desde luego en los medios de comunicación. Y ya no se discute que la mejora tecnológica es algo absolutamente necesario, imprescindible, para incrementar nuestra posición competitiva en el mundo, y por lo tanto para incrementar nuestro Producto Interior Bruto.

Y en cuanto a las magnitudes reales, por de pronto, en esos últimos años nuestro crecimiento anual, tanto del gasto en I+D, como del número de personas implicadas en esas operaciones, ha venido creciendo al envidiable ritmo del 10% anual acumulativo. Lo mismo ha ocurrido en lo que al gasto empresarial se refiere, lo que supone un avance significativo. También está creciendo, y mucho, el número de empresas innovadoras. Y nuestra capacidad de producción científica es ya más que razonable.

A la vista de esto, y si no fuera porque las cifras con las que comenzamos nuestro crecimiento a principios de los años 90 eran tan, tan extraordinariamente pequeñas, hoy podríamos estar muy satisfechos. Pero no lo estamos. Porque es una realidad que la dimensión absoluta de esos indicadores está todavía muy lejos de lo que sería deseable, y todavía tenemos muchos puntos débiles. No gastamos lo suficiente. Nuestra sociedad no es lo tecnológicamente culta que requieren los tiempos. El porcentaje de empresas innovadoras en España es menos de la mitad de la media europea. Y es la mitad el porcentaje del Producto Interior Bruto que dedicamos a investigación. Casi toda ésta se hace en el sector público. Escasean por tanto los investigadores propios de empresa. Y no hemos sido capaces de coordinar adecuadamente las políticas científicas, tecnológicas y de innovación en cuanto al reparto de responsabilidades entre la Administración Central y las regionales.

Sin embargo, también es cierto que nuestro sistema de innovación se encuentra ya muchísimo más vertebrado que hace diez años. Y que, pese a todo lo que venimos diciendo, crece a un ritmo notable en cuanto a dedicación de recursos financieros y humanos.

II. HOY EL FUNDAMENTAL PROBLEMA ES LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Pues bien, a partir de este escenario tenemos que preguntarnos cuál es el mayor problema que tenemos en estos momentos en relación con la cuestión

tecnológica. La respuesta no tiene duda. Aunque antes de hablar de él quiero recordar que, como corresponde al mejor conocimiento que vamos teniendo del sistema, cada año que pasa hemos ido elevando el nivel conceptual con que abordamos los problemas que nos preocupan, tratando, poco a poco, de llegar al final del problema. Empezamos hablando simplemente de dinero en cuanto a volumen de la inversión en I+D, aspecto de la cuestión hoy poco relevante, y a través de sucesivos pasos en los últimos años, lo que nos estamos planteando es cómo optimizar el sistema. Ya no hay que hablar de investigación, ni de tecnología, ni de la innovación como necesidad, porque todo ello ya está asumido. Y en esas líneas de trabajo estamos haciendo lo que podemos. Pero no constituyen la “respuesta” al problema. Porque ésta, en singular, hay que buscarla más aguas arriba.

Y esa es la razón de que hoy haya elegido para mi intervención una cuestión que, a mi modo de ver, sí constituye un verdadero problema. No es otro que la escasa capacidad del sistema de innovación de transferir conocimiento, desde los que son capaces de generarlo, es decir, los investigadores, hasta aquellos que lo necesitan para hacer posible la innovación y por lo tanto el progreso, es decir, las empresas. Y este puede ser nuestro verdadero cuello de botella. Vivimos en una sociedad de conocimiento. Una sociedad en la que se ha dado en los últimos tiempos un salto de escala en el uso de conocimiento altamente especializado utilizado para diseñar, producir y comercializar la gran mayoría de bienes y servicios. Y es así porque la ciencia y la tecnología, que siempre han sido imprescindibles para el tejido productivo, están cambiando a tal velocidad, que la supervivencia de la empresa depende fundamentalmente de la capacidad que ésta tenga de adaptarse a ese cambio. En consecuencia, es grave que la más importante carencia del sistema sea precisamente la capacidad de transferir conocimiento.

El proceso de innovación comienza con la investigación científica, cuyo resultado es alumbrar ciencia. El siguiente paso es convertir esa ciencia en tecnología. Pero a continuación se trata de conseguir que con esa tecnología, y ya en el seno de la empresa, se coloque en el mercado un producto nuevo, o más barato, o con más prestaciones que los existentes. Y entonces, y sólo entonces, es cuando puede decirse que la ciencia se ha convertido en Producto Interior Bruto. Y este último paso, convertir tecnología en Producto Interior Bruto, es en estos momentos el más difícil.

Interesa pues la investigación e interesa la tecnología, pero para mejorar nuestra competitividad, que al final es la meta, el cuello de botella no es ni el resultado de la investigación, ni el nivel de tecnología disponible, sino el ser capaces de llevar al mercado un conocimiento que está “permanentemente cambiando”. Algo que no estamos haciendo bien. Lo expresa perfectamente la Comunidad Europea cuando dice que, comparándolos con los de sus principales competidores, los resultados científicos de la Unión Europea son excelentes, pero sus resul-

tados tecnológicos, industriales y comerciales, se están deteriorando. Y la existencia de sectores donde los resultados científicos y tecnológicos en Europa son comparables o superiores a los de sus principales competidores, pero en los que los resultados industriales y comerciales son inferiores, o están en declive, demuestra la importancia estratégica, y la necesidad que Europa tiene de transformar mejor y más rápidamente el potencial científico y tecnológico en innovaciones rentables. Es decir, en Producto Interior Bruto.

III. EN ESPAÑA EL PROBLEMA ES TODAVÍA MAYOR POR NUESTRA ESTRUCTURA PRODUCTIVA BASADA EN PYMES

Así es. Pero en España tenemos un problema adicional que nos plantea el hecho de que nuestra estructura productiva está basada fundamentalmente en pequeñas y medianas empresas. Y en nuestro país este tipo de empresas se caracterizan, debido a su especial contextura y funcionamiento, por una muy baja capacidad de adaptarse al cambio. Y ello y no otra cosa constituye la causa de nuestro atraso tecnológico. Puede ser conveniente por ello hacer un pequeño análisis sobre cuál es la realidad de la estructura de este importante colectivo, que está resultando ser responsable de una considerable parte de nuestro retraso tecnológico, posiblemente por la falta de atención política que ha merecido.

Es un hecho que en todas las economías las pequeñas y medianas empresas representan la mayor parte del número total de empresas. En ese concepto se integran desde empresas sin empleados, a las que ocupan hasta 250 personas. Este es el límite tradicional. Y la Unión Europea, siguiendo la práctica mundial, distingue tres grandes grupos. 1) Las "microempresas", que tienen entre 0 y 10 empleados. Incluyen, pues, empresas sin empleados, es decir, aquellas que en realidad son simples trabajadores autónomos, que pueden o no tener ayuda familiar. 2) Las "pequeñas", que emplean entre 11 y 50 empleados, y 3) Las "medianas", que cubren ese margen entre los 51 y los 250. Las demás ya son grandes.

Y la estructura, en número, de empresas en España es la siguiente: Total empresas, sin agricultura ni pesca, 3,060.000. De ellas PYMES, desde ninguno hasta 250 empleados: 3,056.000, el 99,87%. El resto grandes: 4.000. Estas constituyen el 0,13%. Y las PYMES, esas 3,056.000, se dividen a su vez así: microempresas, es decir de 0 a 10 empleados, el 94,04%. Pequeñas: 156.000, el 5,10%. Y medianas: 22.700, el 0,73%. Una estructura empresarial que aunque puede parecer absolutamente anormal, no difiere excesivamente de la de Europa o Estados Unidos.

Porque la verdadera peculiaridad de España que produce el problema no es esa. Lo importante a efectos de lo que estamos analizando es que en España las PYMES ocupan el 82% de los trabajadores. En Europa el 70%. En Estados Unidos

el 50% del empleo total. Y las grandes en este país son muchas más que en Europa, aunque solamente representen el 0,28 del total.

La comparación empeora si seguimos analizando. Porque las microempresas en España ocupan al 50% de los trabajadores. En Europa al 40%. En Estados Unidos al 22%. En términos económicos las diferencias son brutales. Pero hay matices que agravan el problema, porque las microempresas americanas son en media tres veces más pequeñas que las europeas. Pero una gran parte de ellas están en fase de "start-up", es decir, que son empresas que tienen una mayor natalidad y mortalidad, en la medida que son proyectos empresariales que se inician con muy pocos trabajadores con ideas muy claras sobre su contenido tecnológico, y que son disueltos rápidamente si no tienen inmediato éxito. Y esto es lo más importante, porque quiere decir que la microempresa americana es un estado temporal y no permanente como en España.

Pues bien, en este contexto sería posible que la innovación española estuviera en manos de no más de 200.000 empresas. Las grandes, las medianas, y las pequeñas y las microempresas de base tecnológica, es decir aquellas creadas a partir de resultados de I+D o de la experiencia de los promotores en sectores de alta tecnología. Pero las estadísticas nos demuestran que de esas 200.000 sólo alrededor de unas 36.000 empresas son innovadoras. Aquí es donde está el problema.

IV. LA UNIÓN EUROPEA NO HA ENTENDIDO NUNCA EL PROBLEMA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Y sin embargo, y pese a la precariedad con que se enfrentan al futuro las PYMES, es una realidad que la Comunidad Europea no ha entendido, al menos hasta ahora, sus problemas. Y especialmente no los tuvo en cuenta en el momento crucial de formular su política de fomento de la competitividad, hace ya veinte años, cuando nacieron los Programas Marco de ayudas a la mejora de la competitividad en Europa.

El Tratado de la Unión ya expresaba su preocupación en aquellos momentos por la baja productividad de las empresas europeas. Y reconocía en su artículo 163, que la Comunidad tenía "como un objetivo" fortalecer las bases científicas y tecnológicas de su industria y favorecer el desarrollo de su competitividad internacional. Decía, y dice, de "su industria" y de "su competitividad". Y tenemos que sobrentender que se refería a "toda" la industria europea. Pues bien, la interpretación que la Comunidad dio entonces, hace veinte años, a ese artículo, fue que lo que había que estimular era concretamente la competitividad de los "futuros campeones europeos en los campos más avanzados de la tecnología". Es decir, se decidía que había que estimular la productividad de los "grandes" y situados en

campos de “muy alto contenido tecnológico”, cuyo futuro era lo que entonces preocupaba por la competencia americana. Y así se ha venido haciendo desde entonces. Desde luego pudo ser, quizá, una interpretación válida, que ha sido eficaz. Pero es muy limitada y hoy absolutamente superada. Porque en estos momentos existe en Europa todo un mundo de empresas pequeñas, medianas, manufactureras y de servicios, que interesa que vivan, y que accedan a los mercados globales, en los que todavía están a tiempo de labrarse un futuro.

Y no deja de ser curioso recordar que por aquellas mismas fechas, los Estados Unidos estaban ya muy preocupados por la productividad de su economía y muy especialmente, por la de sus “sectores tradicionales”. Y que como consecuencia de esta inquietud, mientras Europa comenzaba a preocuparse fundamentalmente por las industrias más avanzadas, Estados Unidos añadía a su política de iniciativa de apoyo a los grandes proyectos, otras actuaciones encaminadas a corregir los defectos de la productividad, que amenazan la competitividad de “todo” su tejido empresarial.

* * *

Así pues, y volviendo a las PYMES, hay que reconocer que la política de la Comunidad no ha estimulado el que ese colectivo tan importante de empresas se capitalice desde el punto de vista tecnológico, porque no ha tenido ningún tipo de ayuda. Lo cual es grave, especialmente cuando tenemos que ser conscientes de que el escenario actual para las PYMES es el de un mercado europeo que se ha integrado ya en un mercado global, en el que no podemos olvidar que estamos compitiendo con otras áreas geográficas que tienen enormes ventajas competitivas sobre nosotros. Por ejemplo India y China. Y todo esto debe de preocupar, porque, como se ha dicho, “nuestro mercado ya no es nuestro, es solamente una parte de un mercado global. Europa lo construyó para ella, pero ahora ha pasado a ser una oportunidad para todo el mundo. Y hoy los europeos representamos una oportunidad para los demás, en medida mucho mayor que los demás lo son para nosotros”. De ahí que el mercado global deba ser visto en estos momentos como una amenaza que se cierne sobre Europa, y especialmente en España para las pequeñas y medianas empresas, si no somos capaces de responder reforzando niveles de productividad y competitividad.

Y no lo estamos siendo, porque los resultados de los últimos años no pueden ser peores a este particular. Quiero decir que Europa no ha encontrado todavía la fórmula para hacer que su economía sea competitiva y dinámica, tal como se propuso en el año 2000 cuando se marcaron los objetivos de Lisboa, que fijaban como meta para diez años después, es decir para el próximo año 2010, que Europa compitiera ya sin problemas. Pues bien, hemos pasado por el ecuador de

ese plazo, y todavía nada se ha movido de lo que se llama la agenda de Lisboa. Más bien podríamos decir que los índices han ido para atrás. (Italia, Francia, Alemania han bajado su porcentaje de I+D sobre el PIB).

V. TAMPOCO LA COMISIÓN SE HA PREOCUPADO POR LA INNOVACIÓN

La preocupación por la innovación de “todo” el tejido productivo, entendida como la conversión por todas las empresas del conocimiento en nuevos productos y procesos, y en nuevas formas de organización y de comercialización, no ha estado pues históricamente entre las prioridades de la política de la Unión Europea. Porque mientras la investigación, que genera la nueva ciencia y tecnología, ha absorbido recursos y atención constante de la Comisión, no ha ocurrido lo mismo con el resto de las actividades que necesitan la innovación.

Aunque ha sido reclamada desde distintas instancias. Desde España lo ha sido desde la organización Cotec. Lo hizo con ocasión de la invitación recibida para asistir a la Reunión Informal de Ministros Comunitarios de S'Agaró en 2001, donde se insistió, prácticamente como uná novedad en esos foros, en que para las pequeñas y medianas empresas europeas, y especialmente para la mayoría de las de España, Italia y Portugal, cuyo tejido industrial es muy distinto del resto de Europa por la peculiaridad de su censo de PYMES, había llegado la hora de dotarlas con todo el respaldo público posible para mejorar su competitividad basada en la innovación.

Así en S'Agaró, en 2001 se sugirió formalmente a la Comisión Europea la necesidad de añadir a sus objetivos históricos, que habían estado centrados de forma casi exclusiva en la generación de ciencia y tecnología, otros tres: 1) Un decidido estímulo a la transferencia de tecnología. 2) La generación de las tecnologías necesarias para la competitividad de las empresas de pequeña dimensión y de los sectores tradicionales. Y 3) la modernización de la estructura productiva mediante la creación de empresas basadas en tecnología avanzada. No lo entendieron y todo sigue igual.

VI. LA PEQUEÑA HISTORIA DE LAS GRANDES EMPRESAS. LOS CAMPEONES NACIONALES Y EUROPEOS

El debate va pues de empresas grandes frente a empresas pequeñas. Y sobre el papel que cada una de ellas debe de jugar en el escenario de la competencia internacional que es donde nos jugamos el futuro económico. Pienso por ello que, puede tener interés conocer, siquiera sea sumariamente, un poco de his-

toría sobre el papel jugado por las grandes empresas para entender mejor el escenario en el que estamos actuando.

Hace más de veinte años, mientras se estaba definiendo el mercado único europeo, ya se veía claro que el cambio tecnológico estaba haciendo obsoleto el concepto de “monopolio natural”, que en el pasado había justificado monopolios estatales y privados fuertemente regulados, es decir, las grandes empresas de aquellos momentos. Al mismo tiempo, estaba ocurriendo otro fenómeno que transformó la economía mundial, el de la privatización de las empresas públicas, justificada por razones económicas, financieras y políticas.

Pues bien, todos estos cambios supusieron una profunda transformación del entorno empresarial. Obviamente desaparecieron monopolios y semimonopolios, de hecho o de derecho. Tampoco había ya razones para apoyar empresas o sectores de “interés nacional”. Pero antes de este proceso de transformación, hacia 1960, habían aparecido los “campeones nacionales”, que no eran otra cosa que empresas designadas por la Administración Pública en sectores elegidos para lograr una posición competitiva europea y mundial. Estos llamados “campeones nacionales” debían responder a las necesidades de sus gobiernos y recibirían financiación preferencial. Atenderían al mercado público y serían ayudados en sus programas de investigación y desarrollo.

Años más tarde, sin embargo, se demostró que la actuación de estos “campeones nacionales” no había producido los beneficios de escala que se habían previsto. Mucho peor, habían adquirido gran poder y habían conseguido estar aisladas de la presión de la competencia, con lo que no tenían incentivos para innovar, ni para adaptarse al cambio. Y nada les impelía abandonar los mercados donde no eran eficientes. No respondían pues a las necesidades de sus gobiernos.

Y de esta manera, al final de la década de los ochenta, ya se había perdido la fe en los “campeones nacionales”. La Comisión, sin embargo, seguía creyendo que el futuro mercado único necesitaba grandes compañías, y esperaba que la eliminación de barreras de entrada en los mercados nacionales induciría una fuerte corriente de fusiones y adquisiciones, lo que daría lugar a grandes empresas. Y así, sustituyendo a los campeones nacionales, nació un nuevo concepto, el de “campeón europeo”. La Comisión creía que los efectos serían beneficiosos para los sectores de alta demanda y rápido crecimiento.

Pero tampoco fue así. Y al final parece que los resultados no están siendo tan alentadoras, porque en prácticamente todas estas operaciones se han hecho presentes también participantes americanos, japoneses y británicos. De manera que esta política no ha ayudado a crear una Europa más homogénea, geográfica y sectorialmente, y desde luego no ha llevado a la creación de campeones “euro-

peos”, sino de grandes “empresas multinacionales” que no se van a ocupar de defender los intereses del mercado único. No parece pues que los resultados hayan sido lo esperado.

VII. LAS SOLUCIONES AL PROBLEMA DE LA FALTA DE COMPETITIVIDAD EN EUROPA

A estas alturas parece claro que Europa no ha sabido abordar el estímulo a la innovación ni en grandes ni en pequeñas empresas, y ésta es una de las principales razones de la acelerada pérdida de competitividad de la economía comunitaria, que se ha agravado sin duda con el fenómeno de la globalización. A dónde nos está llevando esa realidad nos lo decía hace muy pocos días nuestro compañero Barea, cuando nos ofrecía cifras de la Balanza de Pagos de los años 2003, 2004 y 2005. Conocimos por su exposición que el déficit de la Balanza Comercial española había pasado de 39.900 millones de euros en 2003, a 68.970 millones en 2005. Lo cual, como él nos explicó con detalle está creándonos graves problemas.

Pues bien, en estas nuevas circunstancias, el correcto uso de la tecnología que permite generar productos y servicios capaces de competir en prestaciones es, tal como hemos visto, una parte muy sustancial de la solución. Y eso pasa por lograr flujos de transferencias de tecnología, es decir, de conocimiento, que sean crecientes, rápidos y eficientes, aunque esas tecnologías se generen lejos de los tejidos productivos. Y en esta línea existen tres caminos que lo pueden hacer posible. No son soluciones alternativas. Y los tres se están intentando.

El primero es poner en marcha un proyecto de recuperación de la productividad de las PYMES. Sabemos cómo hacerlo, pero está en manos de la Comunidad Europea y de los gobiernos nacionales, quienes deberían crear un entorno que les haga atractivo entrar en la actividad innovadora. El jueves pasado hemos comprobado que la Comisión ya acepta como primordial fomentar la innovación, y no sólo como hasta ahora, impulsando la I+D.

Los otros dos caminos se refieren a la utilización de grandes unidades del tejido productivo, naturales o artificiales. Una, que intenta aprovechar el potencial de las empresas mayores, pero no excesivamente grandes, que actuarían de “tractoras” para hacer más fácil que el sistema productivo se aproveche de la tecnología que genera la investigación pública, y que al mismo tiempo ayude a aumentar la capacidad tecnológica de las PYMES.

La otra, que trata en realidad de crear una “gran empresa” de diseño, parte solamente de las pequeñas y medianas empresas y busca formar con ellas una masa crítica que justifique el esfuerzo de un aprendizaje tecnológico.

VIII. LAS GRANDES EMPRESAS Y SU PAPEL COMO TRACTORES TECNOLÓGICOS

En el primer caso, en lo que podríamos denominar la gran empresa y su función como tractor tecnológico, el papel principal correspondería a una gran empresa, que pondría su capacidad financiera, comercial y también tecnológica al servicio de la innovación de un conjunto de empresas pequeñas y medianas.

En resumen, pues, una empresa tractora es una empresa grande que se apoya en pequeña y medianas y que forma con ellas un entramado, de manera que ello le permite tener un campo de actuación donde puede dar vida a muchas ideas y gestionar proyectos importantes orientados por sus ambiciones tecnológicas, al mismo tiempo que actúa como orientador de la investigación pública. Y como resultado la empresa tractora puede convertirse en responsable de la gestión de ayudas públicas muy importantes administrándolas junto con las otras empresas y los grupos públicos de investigación incorporados al conglomerado.

Un ejemplo de la potencia que pueden alcanzar estos grupos. En enero de este año expliqué el Programa Ingenio 2010 que iniciaba el Gobierno, donde se introdujo en España el novedoso concepto de empresas tractoras a las que se subvencionaba el 50% del Coste del Proyecto. Pues bien, en aquel momento di cuenta de que al concurso habían concurrido 52 proyectos de otras tantas grandes empresas que implicaban a 553 PYMES y a 510 grupos de investigación pública.

IX. LAS AGRUPACIONES EMPRESARIALES COMO FORMA DE SUPERAR LAS CARENCIAS TECNOLÓGICAS DE LAS PYMES

El segundo camino que se está ensayando para superar las carencias tecnológicas de las PYMES son las agrupaciones empresariales para la innovación. Se trata de grupos de empresas pequeñas y medianas en distintos puntos de la cadena de valor, concentradas en un territorio, en el que también hay instituciones especializadas en la creación de conocimiento tecnológico, sean universidades o grupos privados de investigación.

Las ventajas que estas agrupaciones proporcionan son muchas. Entre ellas, disponibilidad de mano de obra especializada, relación estrecha con proveedores y clientes, facilidad de aprendizaje por imitación, o acceso a infraestructuras especializadas. Además, estas empresas comparten una misma cultura, lo que favorece la existencia de un clima de confianza que hace posible la aparición de actuaciones conjuntas, como la realización de acuerdos de cooperación que permiten explotar complementariedades y economías de escala y alcance, así como aumentar la flexibilidad y velocidad de reacción de las empresas ante cambios de entorno. Y todo

ello genera un entorno favorable al intercambio de conocimiento y a la transferencia de tecnología que redundará en un proceso de innovación más eficaz, siendo en último término una vía para impulsar la productividad y la competitividad.

X. QUÉ SE ESTÁ HACIENDO ACTUALMENTE EN ESPAÑA

Las administraciones competentes en España en política de innovación son la comunitaria, la estatal y las autonómicas. Todas ellas están ya asumiendo responsabilidades para facilitar la transferencia de tecnología, aunque es verdad que hasta el momento son sólo tímidos movimientos. Pero están empezando a moverse mucho.

La administración comunitaria viene desde hace meses presentando Informes y Comunicaciones que denuncian la necesidad de estas agrupaciones, aunque por ahora, el único instrumento que ha diseñado la Unión Europea es un nuevo Programa Marco llamado de Innovación y Competitividad, que entrará en vigor el próximo año. Pero todo el mundo reconoce que no se ajusta a los problemas actuales, y que está pobremente dotado y con una estructura poco adecuada a lo que se espera de él. Aunque es posible que estemos entrando en una nueva fase.

* * *

Como he comentado antes, la semana pasada, el jueves, los Presidentes de Cotec Italia, Portugal y España comimos con el Presidente de la Comisión, Durao Barroso. Estaba acompañado por el Comisario de Ciencia e Investigación, Potoknic, por la Comisaria de Política Regional, Danuta Hübner, y por el Jefe de Gabinete del Comisario de Empresas. Nuestro objetivo era exponer, una vez más, estas preocupaciones y conocer de primera mano su opinión sobre ellas. El Presidente afirmó que el fomento de la innovación, tal como la entendemos en Cotec está ya entre las más altas prioridades de la Comisión. Reconoció que estos cambios eran importantes pero no exentos de dificultades en el seno de la propia Comisión y en los Estados Miembros. Y compartió nuestra opinión sobre la buena intención pero la falta de recursos y de ambiciones del nuevo Programa Marco de Innovación y Competitividad. Por esta razón solicitó la ayuda de Cotec en la implantación de las actuales y futuras políticas en nuestros propios ámbitos de actuación.

Por otra parte, el Presidente Durao Barroso y sus Comisarios nos llamaron también la atención sobre la importancia que debería tener para nuestro país el llamado Fondo Tecnológico, de lo que apenas se ha hablado. Una partida de 2.000 M€ prevista en las Perspectivas Financieras de la Unión para el período 2007-2013, va a ser destinada "a la investigación y el desarrollo tecnológico por y para las empre-

sas". Y este Fondo, se nos dijo, deberá ser aplicado con preferencia a las regiones españolas menos desarrolladas, por lo que deberá atender necesariamente las necesidades de innovación tecnológica de sus PYMES.

* * *

En España ya se está ensayando un nuevo instrumento, llamado proyectos CENIT, que se basa en buen aparte en el concepto de empresa tractora. Ya hablamos de él. Es el primer camino de los dos.

Por otra parte, se ha aprobado recientemente un programa que apoya las agrupaciones empresariales innovadoras, como instrumento para el crecimiento y estímulo de la innovación en las PYMES. Se llama Programa de Apoyo a la Innovación de las Pequeñas y Medianas Empresas, "Inno-Empresa" (2007-2013). Y su diseño corresponde al segundo camino que he comentado y sigue las indicaciones que ha dado la Comisión Europea.

Y en lo relativo al espacio autonómico, responde a este diseño la Corporación Tecnológica de Andalucía, impulsada por el Gobierno regional andaluz, que pretende como pionero, buscar la colaboración entre empresas y el sistema público, aplicando recursos económicos provenientes del propio Gobierno regional y de las grandes empresas implicadas.

También existen en diversas Comunidades Autónomas programas orientados a favorecer la innovación de las PYMES que estimulan la transferencia tecnológica desde sus universidades. Y son varias las Comunidades que han iniciado programas de apoyo a las agrupaciones empresariales, con variadas iniciativas.

* * *

Pienso que la situación al final de este año 2006, desde el punto de vista de España, debe ser de optimismo.

— Tenemos un conocimiento de cómo funciona nuestro Sistema nacional de Ciencia-Tecnología-Empresa como nunca lo habíamos tenido.

— Sabemos lo que hay que hacer para resolver nuestros problemas y ya lo estamos haciendo.

— Todos los agentes del sistema de transferencia de conocimiento en Producto Interior Bruto son conscientes de lo que ello representa para el país.

— El Gobierno ya ha dado pasos fundamentales con el Programa “Ingenio 2010” sobre grandes empresas y con el programa “Inno-Empresa 2007-2013” sobre el estímulo de la innovación en las PYMES. Ambos son ambiciosos y parece que eficaces. También las Comunidades comienzan a dar pasos en la misma línea.

— Y la Comunidad Europea ya parece que ha entendido el problema de las PYMES. Y parece que está en condiciones de hacer algo sobre el particular.

— Ya no queda sino desear que esta vez los buenos propósitos no queden frustrados.

