



LOS FACTORES CRÍTICOS PARA LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA GALLEGA

8 | 1 Introducción

La competitividad de una economía regional como la gallega, en un contexto de globalización creciente de las actividades productivas y comerciales, pasa por la combinación inteligente de esfuerzos y el aprovechamiento de las oportunidades y fortalezas existentes. En este sentido, una estrategia en pos de la competitividad regional debe responder siempre a un horizonte de medio y largo plazo, con objetivos claros e indicadores intermedios (o indicadores ex-ante) definidos con precisión y que adopten unos valores que sean ambiciosos pero realistas. Mientras que objetivos que no sean exigentes conducen a un esfuerzo menor, metas que se adivinen como imposibles son desincentivadoras y generadoras de frustración.

En lo que sigue, analizamos un amplio número de indicadores ex-ante de competitividad, usando los últimos datos disponibles en cada caso, para concluir en un conjunto de líneas maestras que definen una estrategia de mejora de la competitividad de la economía gallega en el medio y largo plazo. En esta estrategia se da especial relevancia a las relaciones económicas con el exterior, por ser un motor de demanda clave y abrir un enorme espacio para desplegar y aprovechar las potencialidades de la economía gallega.

8 | 2

La inversión en I+d+i

La Sociedad gallega ha incrementado significativamente su esfuerzo en Investigación y Desarrollo (I+D) en los últimos años. De dedicar el 0,64% de los recursos en 2000, ha pasado al 1,04% en 2008, último año disponible en el momento de escribir este apartado. Además, ese incremento en la participación se ha producido en un contexto de elevado crecimiento del denominador –el PIB nominal– lo que conlleva tasas de crecimiento nominal de la inversión en I+D de dos dígitos. Además, la participación de las empresas ha aumentado muy sustancialmente: hoy suponen casi el 50% del total; gracias, en buena medida, a que una parte creciente de los recursos públicos de los planes estatal y gallego de I+D+i se canaliza a través de las empresas.

No obstante, ese avance no es suficiente para mejorar de forma significativa nuestra posición en el conjunto de España. El peso de Galicia en la I+D española se ha incrementado sólo 3 décimas entre 2000 y 2008, desde el 3,7% al 4,0%. Seguimos por debajo de nuestro peso en población (6%) y PIB (5,1%) y la distancia respecto a los espacios económicos más innovadores se mantiene en lo fundamental. Como se demostraba en Lago Peñas (2007), tanto Galicia como la Región Norte de Portugal se encuentran en una posición intermedia en el seno de sus países, aunque lejos de los cinco polos más innovadores de la península ibérica: Madrid, Cataluña, País Vasco, Navarra y Lisboa y Valle del Tajo. En otras palabras, el sistema de innovación de la Euro-región se encuentra en la segunda división de países que, a su vez, se sitúan en una tercera división europea, por debajo de la liga de los “líderes innovadores” y de los que presentan un “resultado promedio” (European Commission, 2005). Y no hay que olvidar que en este ámbito el conjunto de Europa está rezagada respecto a áreas más dinámicas como Norteamérica y Japón.

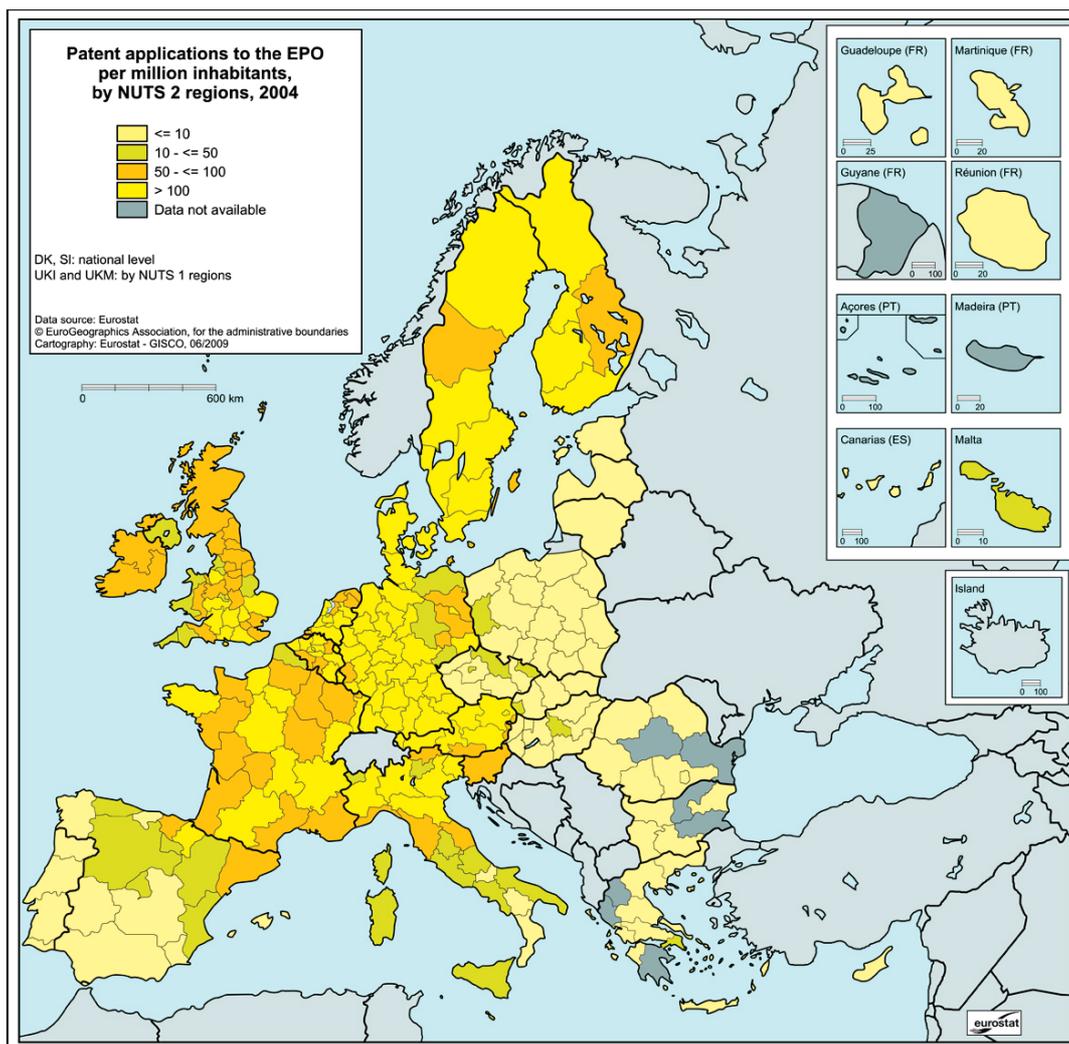
El gráfico siguiente complementa el cuadro anterior al referirse a uno de los outputs principales del esfuerzo investigador. Galicia se sitúa muy rezagada en la generación de patentes. En el mapa correspondiente, nuevamente País Vasco, Navarra y Cataluña destacan en la Península Ibérica. Finalmente, en el gráfico 2 aparece recogida la inversión en innovación realizada por las empresas gallegas expresadas en porcentaje respecto al total español. La cifra para el conjunto de empresas se sitúa muy próxima al peso del PIB gallego en España y, por tanto, es una cifra coherente con el output que se genera. Según el INE, el gasto de las empresas gallegas en innovación se situó en 1.003 millones de euros en 2008, lo que equivale al 1,8% del PIB de Galicia. En cuanto al tipo de innovación, el número de empresas que han innovado en procesos productivos duplica al de empresas que lo han hecho en productos (1.882 frente a 913). Resultado que encaja con lo que se desprende de la encuesta de Ardán para 2009, una vez que se agrupan como innovaciones de proceso no sólo los cambios tecnológicos en procesos de producción, sino también la aplicación de nuevos métodos logísticos y la nueva organización en las funciones de la empresa.

Inversión en I+D en Galicia

	Inversión/PIB (todos los sectores)	% sobre España (todos los sectores)	Inversión/PIB (empresas)	% sobre España (empresas)
2000	0,64%	3,7%	0,21%	2,2%
2005	0,87%	4,0%	0,38%	3,2%
2008	1,04%	4,0%	0,50%	3,5%

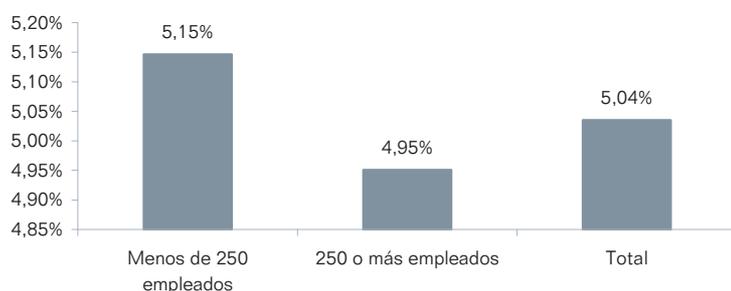
Fuente: Contabilidad Regional de España 2000-2008 y Estadística sobre Actividades de I+D 2008. INE (www.ine.es).

Solicitudes de patentes a la oficina europea por millón de habitante



Fuente: Eurostat Regional Yearbook 2009.

Gasto en innovación de las empresas gallegas expresado como peso del total español. 2008



Fuente: INE. Encuesta sobre innovación en las empresas 2008. Capital productivo privado y público.

Stock de capital físico

La capitalización de una economía engloba tanto el stock de capital público, como el privado. A su vez, es posible diferenciar varias categorías en ambos casos. En el siguiente cuadro se recogen los últimos datos disponibles, referidos al ejercicio 2007.

Stock de capital nominal neto en Galicia. Peso sobre el total español en 2007

Categoría	Peso de Galicia en España
Viviendas	4,43%
Otras construcciones (sin infraestructura pública)	5,97%
Equipo de transporte	3,73%
Infraestructura Pública	6,24%
Maquinaria, Material de equipo y otros productos (sin TIC)	5,77%
TIC	5,53%
Capital Total	5,15%
Pro memo: PIB 2007	5,14%

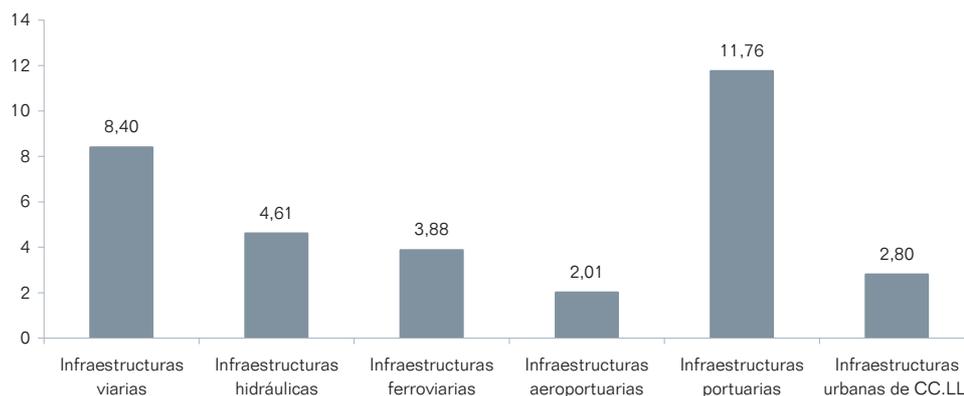
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos: El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial. Fundación BBVA y de la Contabilidad regional de España, INE (www.ine.es).

De nuevo, se opta por representar el peso de Galicia en el total español. Los stocks son calculados en todos los casos mediante el método del inventario permanente; esto es, se acumulan las inversiones a lo largo del tiempo y se resta una porción por el deterioro u obsolescencia de cada categoría de capital. Es importante tener en cuenta este apunte metodológico a la hora de valorar las cifras correspondientes a las infraestructuras públicas, porque si los costes de construcción son diferentes (por la orografía), una misma cantidad de inversión genera dotaciones de infraestructura muy diferentes. Ese es el caso de Galicia. Aunque el peso de las inversiones públicas acumuladas supera al del PIB e incluso al de la población (y las fuertes inversiones en puertos y tren desde 2007 habrán elevado la participación de Galicia hasta cerca del 6,50% del total español en 2010) de ello no se debe inferir que su dotación real sea superior a la media española. En sentido contrario, el bajo peso en el capital en vivienda tiene que ver con el menor precio de la vivienda en Galicia y no tanto con una menor ratio de vivienda por habitante. Además, la composición del stock de capital en infraestructuras públicas que refleja el gráfico siguiente muestra: i) el sesgo inversor en la red viaria, fundamentalmente por la dispersión poblacional; ii) la elevada cifra que alcanzan las infraestructuras portuarias, si bien es verdad que una vez que se dejan fuera, por motivos obvios, las CC.AA. interiores, el peso de Galicia se equipara a

su peso relativo en PIB y población¹; y iii) estamos claramente por debajo de nuestro peso económico y demográfico en el resto de subcategorías.

En cuanto al núcleo del capital productivo privado (maquinaria, material de equipo y TIC) nos situamos cerca del 5,7% del total español, casi seis décimas por encima de nuestro peso en PIB (aunque cinco menos que su peso en la población). En síntesis, la posición de Galicia en términos de stock de capital total coincide con su peso en el PIB español; si bien su posición en el núcleo del capital productivo público y privado es ligeramente más elevado.

Peso porcentual de Galicia en las diferentes subcategorías de infraestructura pública. 2007

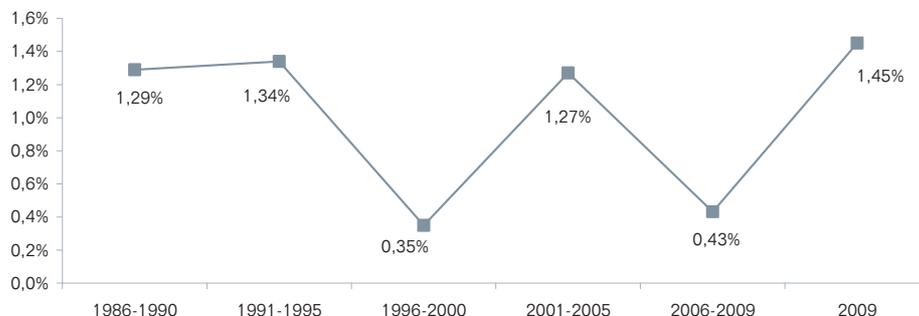


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos: El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial. Fundación BBVA y de la Contabilidad regional de España, INE (www.ine.es).

Inversión extranjera directa

Una parte de la inversión privada especialmente relevante es la inversión extranjera directa recibida. A través de ella no sólo se incrementa el stock de capital privado, sino que se introduce el valioso know-how de empresas foráneas, en no pocos casos multinacionales, y se puede convertir en el origen de un desarrollo sectorial no endógeno. El caso de la factoría de Citroën en Vigo es, sin duda, el mejor ejemplo en Galicia.

Participación de Galicia en la inversión extranjera directa recibida por el conjunto de Comunidades Autónomas (1986-2009)



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz, R. (2007), "Inversión extranjera y comercio internacional", Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas, número 22; y de la base de datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: DataInvest (http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx).

¹ Con pesos por encima al de Galicia, se sitúan Andalucía (20,29%), Cataluña (16,65%) y la Comunidad Valenciana (12,16%). A un nivel próximo al de Galicia (11,76%) aparecen el País Vasco (10,57%) y Canarias (10,53%).

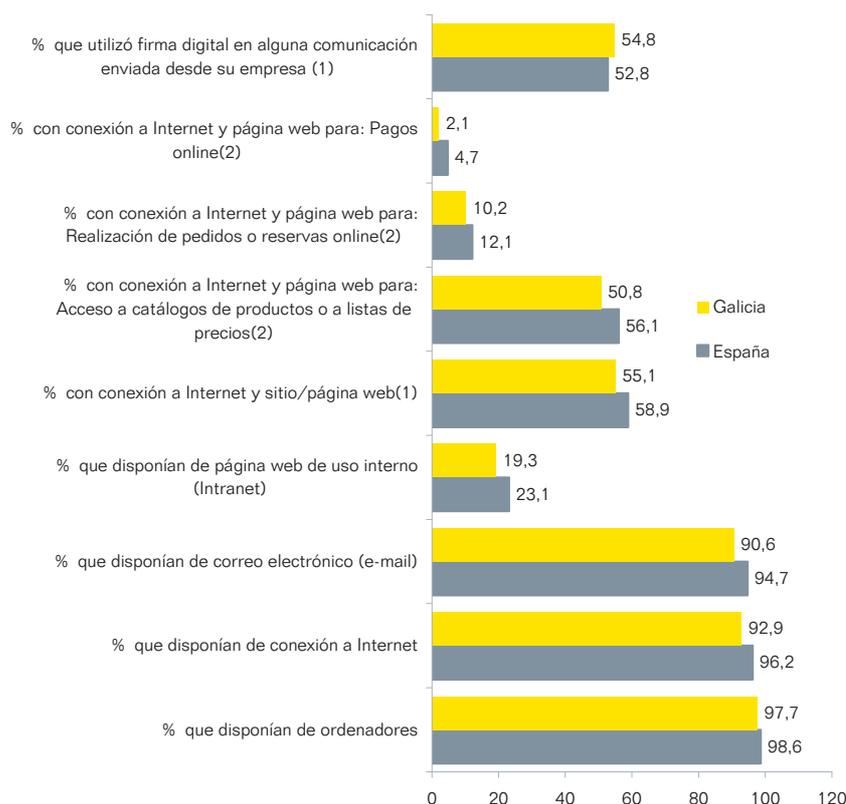
El gráfico adjunto recoge la participación de Galicia en el total de la inversión extranjera recibida por España. Las cifras son decepcionantes. En los últimos 25 años la participación se ha situado en promedio en el entorno del 1%, sin tendencia a mejorar. Es verdad que la mayor parte de la inversión extranjera se concentra en Madrid y Cataluña y que prácticamente todas las Comunidades Autónomas muestran participaciones muy por debajo de su peso en el PIB español. Sin embargo, parece claro que en este ámbito el espacio de mejora es amplio. Sin duda, hay que preguntarse sobre los factores determinantes de la localización empresarial y actuar en consecuencia, utilizando más eficientemente los recursos disponibles².

Empleo de las TIC

En lo que concierne a las Tecnologías de la Información y de la Comunicación, no sólo importan las inversiones que se realizan, sino también su uso. En este sentido, el siguiente gráfico muestra el porcentaje de empresas gallegas y españolas que utilizan diferentes TIC.

En general, las empresas gallegas se sitúan ligeramente por debajo de la media, con las diferencias más grandes en términos relativos en el uso de internet para el comercio electrónico y el uso de redes intranet. No obstante, es verdad que este es un proceso dinámico y abierto. Como muestra la encuesta de Ardán para 2009, el 25% de las empresas encuestadas ha declarado haber incorporado en ese año mejoras en el ámbito de las TIC. Por ello, un proceso de convergencia rápida respecto a la media española y a las cifras de las CC.AA. líderes sería más factible que en otras áreas que se mueven más lentamente.

■ Porcentaje de empresas que disponen de diversos equipamientos TIC. 2009



(1) Porcentaje sobre el total de empresas con conexión a Internet

(2) Porcentaje sobre el total de empresas con conexión a Internet y página web

Fuente: INE. Encuesta de uso de TIC y comercio electrónico en las empresas. Los datos hacen referencia a empresas de 10 o más asalariados y son de enero del 2009.

² Si la clave es el tamaño, la solución pasa por la compactación de Galicia en torno a un anillo de ciudades bien articulado y la potenciación de la euro-región. Si es la logística, la plataforma y los servicios ferroviarios, los espacios logísticos y la intermodalidad son los ámbitos a reforzar. Y así podríamos seguir. Al final del capítulo volveremos sobre esta cuestión.

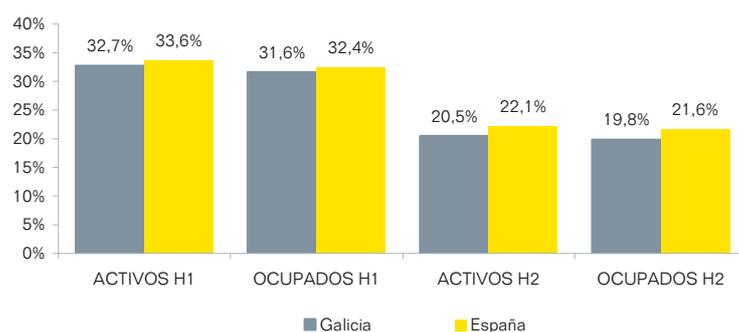
Suelo empresarial

Aunque la crisis parece haber relegado las carencias de suelo industrial a un lugar secundario en la agenda del desarrollo, es urgente hacer un diagnóstico de la situación actual con una perspectiva de largo plazo, en la que la demanda de suelo volverá a dispararse. Y en esa perspectiva debe ponerse el acento en la planificación supramunicipal, en la apuesta por los grandes espacios en las áreas pujantes, bien conectados con vías viarias y ferroviarias de alta capacidad, así como puertos y aeropuertos. Los grandes proyectos en este ámbito (como el del Val da Rabeda en Ourense) no deberían ser vistos como quimeras, sino como apuestas de largo plazo con ritmos de ejecución que pueden y deben ir adaptándose al ciclo económico.

Capital humano

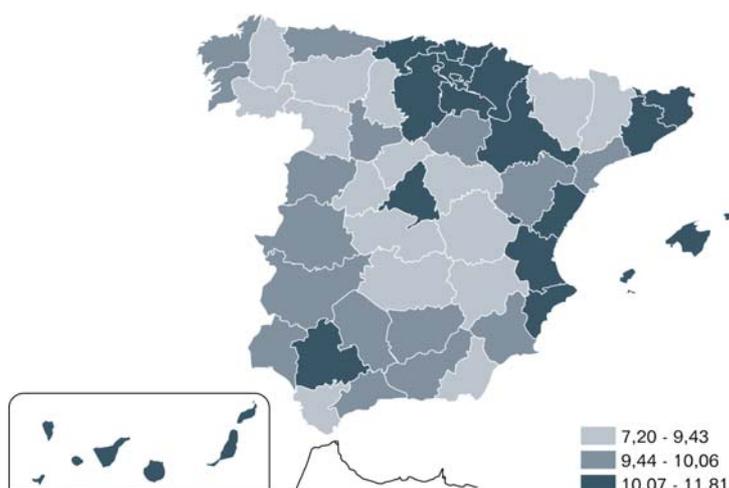
En lo que se refiere al capital humano, existen varias dimensiones complementarias a tener en cuenta. En primer lugar, la educación reglada tanto de la población activa como de la ocupada. En segundo lugar, la formación de un colectivo específico, particularmente relevante, como son los emprendedores. Finalmente, la formación continua. En todos los casos y como hemos hecho en el gráfico anterior, la atención se concentra en la comparación entre Galicia y la media española. En los tres casos se repite el diagnóstico: Galicia no es de las CC.AA. peor posicionadas, pero se sitúa por debajo de la media y lejos de las CC.AA. líderes. En todo caso, las diferencias más sustanciales se encuentran en los ocupados con formación superior (España multiplica por 1,1 la cifra de Galicia) y la formación de los emprendedores. Un bajo capital humano de los emprendedores supone un límite evidente para la especialización en sectores más innovadores y avanzados. De hecho, la correlación entre formación de los emprendedores y presencia de empresas y ramas de alta tecnología en las CC.AA. es significativa.

■ Proporción de población activa y ocupada con estudios medios. 2007
 H1: bachillerato, FP1, FP2 H2: FP3 y universitarios



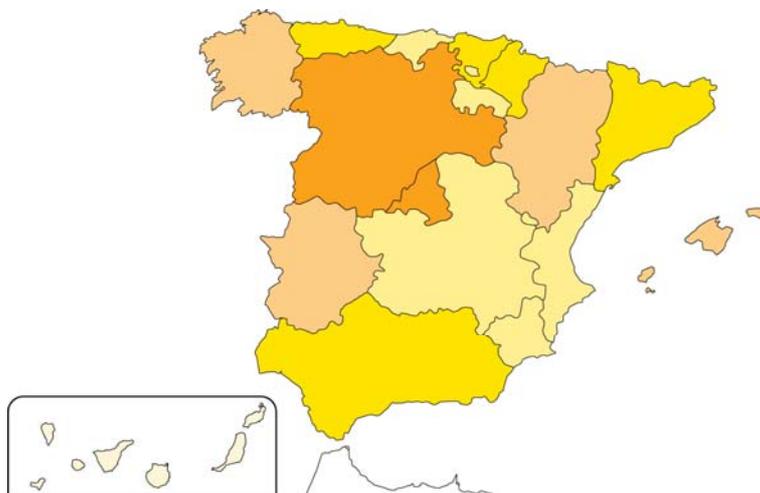
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Capital Humano en España y su distribución provincial, BANCAJA/IVIE.

■ Años medios de estudios de los emprendedores en 2006



Fuente: Serrano, L. (Coord.): El capital humano y los emprendedores en España, Bancaja, 2008, p. 64.

Tasa de cobertura formativa. Porcentaje de asalariados del sector privado que participa en una acción de educación o formación en la empresa. Año 2009



Comunidad Autónoma	Tasa de cobertura (*)
Comunidad de Madrid	23,5
Castilla y León	21,1
Cataluña	19,9
Andalucía	19,5
Comunidad Foral de Navarra	19,3
Principado de Asturias	19,3
País Vasco	19,2
Galicia	18,1
Aragón	17,6
Ceuta	17,1
Extremadura	16,6
Cantabria	16,3
Illes Balears	16,1
Castilla-La Mancha	16,0
Comunidad Valenciana	15,7
Región de Murcia	15,5
Canarias	15,2
La Rioja	14,4
Melilla	13,9

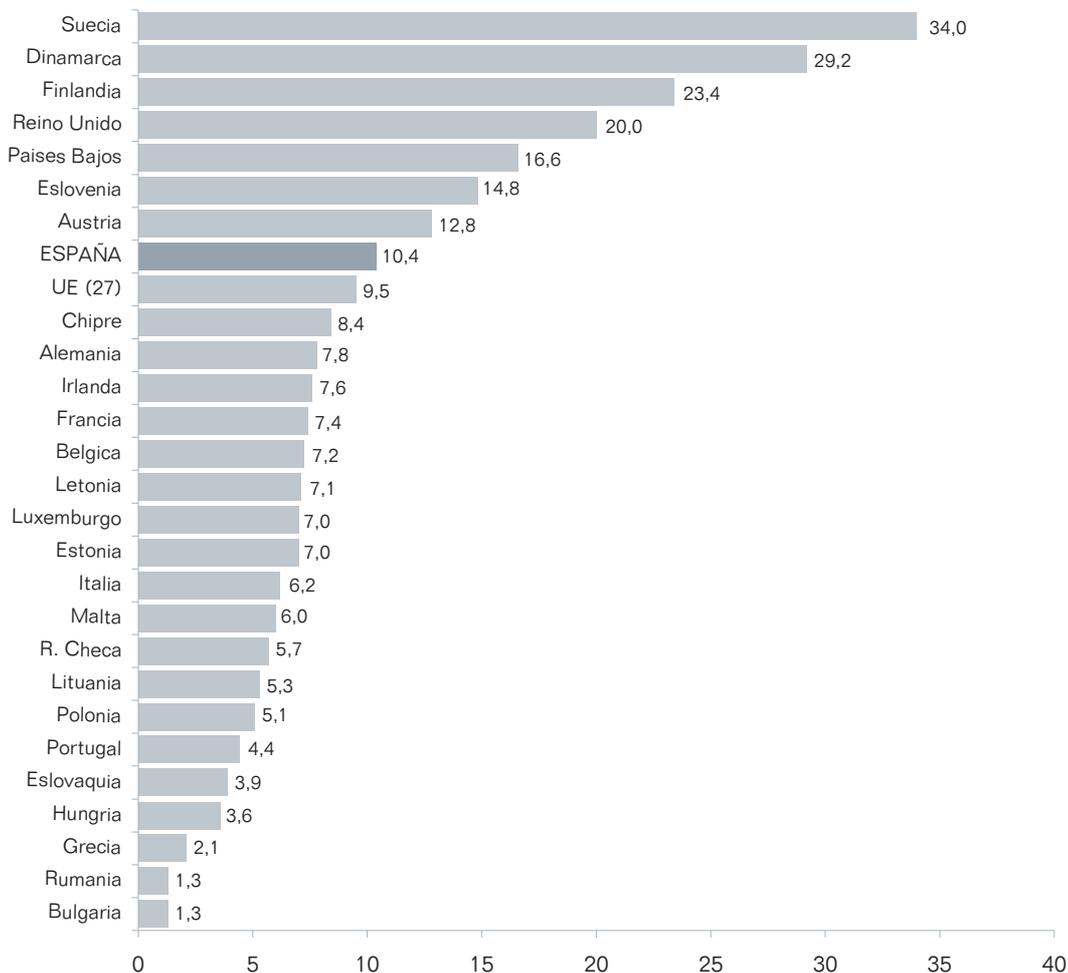
Las tres comunidades con más población activa son también las que tienen mayor tasa de cobertura formativa: Madrid, Cataluña y Andalucía. En el extremo opuesto se sitúan Melilla, La Rioja y Canarias.

(*) Porcentaje de participantes de la iniciativa de Demanda respecto de asalariados del sector privado

Fuente: Fundación tripartita para la formación en el empleo: Formación para el empleo. Balance de resultados 2009, p. 11.

Respecto a la formación continua, el gráfico siguiente muestra la fuerte convergencia de la economía española con la media comunitaria en los esfuerzos en materia de formación continua. Hoy nos situamos ligeramente por encima de la media (gracias, todo hay que decirlo, a unas dotaciones de fondos comunitarios que tenderán a ir desapareciendo), aunque lejos de los países nórdicos, líderes absolutos. En cualquier caso, no debemos perder de vista que los indicadores anteriores no son capaces de captar diferencias cualitativas, que pueden ser tanto o más relevantes que las cuantitativas. Por ejemplo, la adecuación de la formación superior y continua a las necesidades del tejido empresarial gallego o la calidad de la enseñanza reglada. Volveremos posteriormente sobre este punto.

Porcentaje de población de 25 a 64 años que participa en una acción de educación o formación permanente en los países de la Unión Europea. 2007



Fuente: Sistema estatal de indicadores de la educación. Edición 2009. Ministerio de Educación, p. 77.

En síntesis, el conjunto de indicadores presentados en este apartado son perfectamente coherentes con la posición de Galicia en el ranking de PIB per cápita español: por debajo de la media, ligeramente por debajo del 90% de ella (87,4%). Si en positivo, Galicia no destaca en el mapa autonómico en ninguno de los indicadores mostrados, en el terreno negativo hay que anotar su muy reducida capacidad de atracción de inversión extranjera directa y la necesidad de mejorar el bajo nivel educativo de sus emprendedores.

8 | 3 Líneas maestras de una política de apuesta por la competitividad de la economía gallega

A partir del diagnóstico de los indicadores de competitividad ex-ante presentados en el apartado anterior, de la encuesta de Ardán para 2009 (“Indicadores de competitividad para la empresa gallega”) y de la evaluación de los resultados empresariales que se hace en un apartado anterior, concluimos con una serie de sugerencias para la definición de actuaciones de política económica concebida en sentido amplio para englobar otras políticas sectoriales en el ámbito del transporte, las infraestructuras o la formación.

- **Concentración de esfuerzos.** No es posible para una comunidad autónoma del tamaño y capacidad económica de Galicia potenciar al mismo tiempo todas las actividades y sectores, líneas de investigación e innovación o especialidades formativas. Y no es eficiente desparramar los recursos entre todos los potenciales beneficiarios, sin discriminar en función del potencial competitivo o de los resultados de cada uno. Hay que intensificar los esfuerzos financieros y de diseño de políticas públicas en las áreas más relevantes. En el pasado hemos optado por soluciones que gravitaban, probablemente en exceso, en inversiones en infraestructuras físicas. Aunque es cierto que las carencias infraestructurales de la economía gallega eran muy grandes, la inversión en infraestructuras de transporte debería haber dejado más espacio a la formación continua y la I+D+i.

- **Los clusters deben ser una pieza clave.** El reducido tamaño medio de las empresas gallegas hace de la cooperación una posible vía para conseguir economías de escala. Los esfuerzos públicos en I+D+i, en formación, o en comercialización deberían tener como destinatarios fundamentales a las empresas integradas en los clusters con futuro y potencial exportador, diseñando los apoyos financieros de suerte que funcionen como palanca del gasto privado: la experiencia indica que la rentabilidad del gasto en estas áreas aumenta cuanto incrementa la participación del sector privado.

- **Cuanto menor es el tamaño de un país, más necesaria se hace su opción por especializarse y concentrar su producción en pocos sectores.** Sirva de ejemplo Finlandia, que lleva privilegiando desde 1980 tres grandes actividades: TIC, biotecnología y energías. ¿Qué sectores responderían a esa definición en el caso gallego? En buena medida, aquellos que se caracterizan por tener una clara orientación hacia los mercados exteriores: la confección, el naval, los componentes de la automoción, las actividades alimentarias, la logística mar-tierra, la construcción-turismo, las TIC y el sector audiovisual, y las energías renovables. En todo caso, nada impide hacer también apuestas selectivas por actividades como algunos segmentos de la industria química, los minerales no metálicos, los servicios de cine, radiotelevisión, comunicación, artísticos y espectáculos, para las que ya se cuenta con una oferta formativa de capital humano competitiva y con iniciativas empresariales emergentes y con vocación exportadora.

- **Mayor aprovechamiento de la geoposición de Galicia.** Galicia no es un territorio periférico cuando la miramos desde el mar. En ese caso, destaca su posición privilegiada en las rutas transoceánicas y con el Norte de Europa. Sin embargo, los defectos del sistema portuario gallego, sus deficientes conexiones ferroviarias hacia el resto de la península y Europa y las endebles plataformas logísticas bloquean el enorme potencial que tiene el Arco Atlántico, en general y Galicia, en particular, en un contexto de continuo crecimiento tendencial del tráfico marítimo; tanto de corto recorrido (cabotaje, autopistas marítimas) cómo intercontinental. Con este objetivo, los puertos gallegos y las dos áreas metropolitanas funcionales que abarcan los puertos de referencia, las de Pontevedra-Vigo y A Coruña-Ferrol deberían aprovecharse más como motores económicos de Galicia. Además, es necesario reforzar los aspectos logísticos.

- **El sistema logístico de Galicia se enfrenta a las limitaciones derivadas de una oferta de suelo empresarial lejos del óptimo,** las carencias del transporte ferroviario y su ausente inserción en una estrategia portuaria intermodal, tanto transoceánica como para el cabotaje europeo. La priorización logística debe encajar y subordinarse a una ordenación territorial a escala de la euro-región. Los nodos decisivos y prioritarios deberían ser las dos áreas metropolitana-portuarias gallegas (A Coruña-Ferrol y Vigo- Pontevedra), con su prolongación a las tres regiones urbanas (Compostela, Lugo y Ourense). Finalmente, el objetivo fundamental de la nueva plataforma ferroviaria debe ser el de garantizar condiciones de altas prestaciones en ancho europeo para las mercancías en contenedores o de alta relación entre valor añadido y peso.

- **Galicia debe aspirar a conseguir asentar en su fachada marítima un nudo transoceánico de tamaño medio en conexión con las redes europeas.** Para ello debería apoyarse en las prioridades establecidas por el PEIT estatal: abrir plataformas intermodales y zonas de actividad logística, vinculadas a las áreas con especializaciones productivas; garantizar la accesibilidad ferroviaria a los muelles, y entre estos y las plataformas y zonas logísticas; y buscar la especialización portuaria en el contexto del cabotaje europeo y las autopistas del mar. Más en concreto, es necesario encajar las redes portuarias Vigo-Marín-Vilagarcía y A Coruña-Ferrol-San Cibrao en los ejes intermodales, tanto estatales como internacionales. Complementariamente, deben diseñarse planes de transporte ferroviario ligado a los puertos gallegos, tanto con España (vía León y Valle del Ebro, sobre todo, para las conexiones europeas) como con Portugal (para lo cual una nueva plataforma ferroviaria de uso mixto entre la PLISAN, Vigo y Oporto sería el primer objetivo).

- **Una mayor internacionalización.** La mayor parte de la acción exterior de los países se dedica a garantizar de manera directa la penetración de empresas domésticas en determinados mercados y sectores de actividad. Uno de los programas horizontales de esta política sería el fomento de la internacionalización y de la promoción exterior en el que debería ponerse un mayor énfasis en las ayudas a las PYMES, la colaboración con el sistema financiero gallego y la priorización de ciertos mercados (China, India, Brasil,...). El objetivo de un Plan de Internacionalización de la Economía Gallega (PIEGA) debería ser el de animar las exportaciones gallegas al resto

del mundo. En la actualidad, si bien nuestras exportaciones al resto del mundo superan nuestro peso en el PIB español, nuestra cuota exportadora depende extraordinariamente del sector de la automoción (casi el 40% del total) y de las ventas a Portugal y Francia (más del 50%). Para ello, hay que ser más activos en la acción exterior de Galicia, buscando la penetración de empresas domésticas en mercados y sectores de actividad no maduros, habida cuenta de la especialización de la economía gallega y las expectativas de crecimiento de la demanda en las diferentes áreas económicas.

■ **Atraer más inversión extranjera hacia Galicia.** Una estrategia para la captación de inversión extranjera directa (IED) en un país pequeño como Galicia descansa en unas buenas infraestructuras de transporte y comunicaciones sobre las que se pueda basar una logística idónea, una población con elevada formación, redes empresariales y potenciación de la triple hélice en el campo de la I+D+i; y no en ofertar bajos costes laborales o un mercado desregulado.

■ Es fundamental tener presente que el IED recibido supone no sólo un incremento en el stock de capital productivo privado del país, sino también la introducción de nuevos productos y técnicas y la generación de variados efectos de arrastre. En buena lógica, para que las regiones receptoras aprovechen todos los beneficios de la IED es importante que las empresas que realizan la inversión se integren en la economía. Galicia debería tener como objetivo de largo plazo conseguir una participación en la Inversión extranjera recibida por la economía española similar a su peso en el PIB español.

■ **Los canales de comercialización.** La creciente presencia de los canales de distribución comercial masiva tienen consecuencias en el campo productivo (dominio del precio sobre la calidad, deslocalización...). Por ello, no es irrelevante contar con canales autóctonos como Gadisa, Froiz o Grupo Cuevas. Cauces que, en la medida de lo posible, deberían trabajar de forma estrecha con las manufacturas locales (Coren, Pescanova...) y que deberían privilegiar un segmento de calidad y doméstico en relación a las denominaciones de origen alimentarias, a las empresas cooperativas y a las manufacturas regionales. En tal simbiosis, los medios de comunicación pueden desempeñar un papel educativo decisivo, así como el apoyo del sistema financiero gallego. También la organización de los pequeños productores locales en cooperativas, denominaciones de origen, centrales de ventas, asociaciones, etc., debe considerarse una palanca para la defensa de unos precios basados en metas de calidad e identidad. O el impulso de canales de distribución conjuntos para asociaciones de fabricantes (rocas ornamentales, conservas, pescado congelado...). Una síntesis particular de buena parte de lo anterior ya lo está haciendo Inditex: crear y vender desde el país y producir no siempre en él.

■ **Incrementar el esfuerzo en I+D+i.** Las empresas deben participar y liderar en mayor medida el proceso, en particular en la "i" pequeña. Además, resulta necesario priorizar la transferencia de I+D de los países líderes incorporándola sobre todo a los sectores estratégicos domésticos. Las metas e indicadores en este ámbito deberían ajustarse a los definidos por la Unión Europea en su Summary Innovation Index. Dos referencias especialmente útiles son el RNSII elaborado por la Comisión Europea, y el índice de adelanto tecnológico (IAT), que se discute en García Vázquez y otros (2008). El objetivo debería ser converger con la media española en el corto plazo, y con la media comunitaria, en el medio o largo plazo.

■ **Reforzar el sistema educativo.** En la actualidad existen algunos déficits importantes a superar. Entre otros y en primer lugar, recuperar el objetivo de reducción en la tasa de abandono escolar prematuro para Galicia que aparece en el Plan Nacional de Reformas para 2010 un 12,5%, partiendo del 25,6% en 2006. En segundo lugar, incrementar la inversión por alumno para alcanzar en el medio plazo (2015) la media de la UE-15 en euros expresados en paridades de poder de compra. En tercer lugar, definición de actuaciones para la mejora de los resultados del informe PISA en todos sus apartados. En cuarto lugar, mejorar la financiación de las universidades gallegas mediante el uso generalizado de contratos-programa que definan objetivos docentes (internacionalización, adaptación de postgrados a necesidades de la economía gallega, avance en parámetros estandarizados de calidad, movilidad de estudiantes), investigadores (internacionalización, movilidad, excelencia, generación de patentes) y de transferencia de tecnología ("modelo de triple hélice") ambiciosos.

■ **Reforzar la formación continua y profesional.** La formación continua y profesional debe tener una conexión directa con las necesidades formativas de la innovación, derivadas de la transferencia de I+D desde los centros de investigación y los centros de transferencia a las empresas integradas en los consorcios estratégicos. Los casos de los componentes de automoción, de la confección o del naval especializado son especialmente prioritarios. El aprendizaje y valor de los idiomas remite a un esfuerzo más sostenido y específico en la formación profesional, en la ocupacional y en la continua, desarrollando las capacidades para la innovación en el desempeño productivo. La actualización, renovación y reciclaje de un profesorado motivado, con grupos de docencia reducidos y con prácticas en las empresas, sería parte de una buena estrategia. Será esta la vía para evitar la actual sobrecualificación universitaria en humanidades y ciencias sociales.

- **Reforzar la política de empresariabilidad.** En este campo se deben concretar tasas de creación de empresas, reducción de las tasas de fracaso empresarial y aumento de la capitalización. El apoyo técnico y financiero es decisivo en el corto plazo para esta política, así como el avance del clima institucional, la coordinación de las políticas de empleo (como por ejemplo, autoempleo) con las de impulso empresarial, incluso en los clusters de sectorialización selectiva que proponemos, y la evaluación ex-post que ayude a redefinir el uso de recursos. En este campo como en el de los cluster y de la sectorialización selectiva el IGAPE debe redefinir metas e indicadores.

- **Potenciación de la euro-región.** Galicia duplica su dimensión demográfica y económica cuando se integra en la euro-región que forma con el Norte de Portugal. Puesto que los grados de autonomía política y capacidad para diseñar su política económica son mayores en Galicia, debe ser ésta la que tire de iniciativas conjuntas. Iniciativas que pueden ser infraestructurales, formativas, investigadoras, o de creación de clusters internacionales como el de la confección o la automoción. Además, la probabilidad de éxito del sistema portuario gallego, sobre todo el del sur de Galicia, como nodo de comercio internacional, se incrementa significativamente si su h́nterland llega a incluir el ́rea metropolitana de Oporto. Las economías de escala y de aglomeración importan. También para las conexiones aéreas internacionales y trasatlánticas..

- **No existe prosperidad económica más que sobre la base de una industria sólida.** La sociedad post-industrial es un mito. Los servicios o dependen o forman parte de la producción material. Por ello es necesario especializarse en elaborar productos, y venderlos en los mercados interior y mundial, que defiendan su mayor precio por razones de calidad, diseño, seguridad, diferenciación, personalización, servicio post-venta, etcétera, y aprovisionarse o externalizar procesos donde el factor cantidad y menor precio sea el argumento determinante (productividad física y/o costes unitarios menores). El aumento de la calidad y no la competencia en costes laborales debe ser prioritaria en nuestra estrategia de futuro. En otras palabras, para captar la demanda mundial hay que disminuir los precios, pero sin buscar ser la opción más barata y, sobre todo, aumentar el valor y la calidad, adaptándose a los consumidores. El producto si es único, o se percibe como tal, es valioso (Trout, 2009).

Santiago Lago Peñas
REDE, IEB y Universidad de Vigo