ESPECIALIZARSE, PERO DE MODO INTELIGENTE.

Posted on 05/06/2013 by Naider



La política industrial europea apuesta por la ***especialización inteligente como vía para mejorar la productividad y crear empleo***. Y, en este sentido, recomienda a las regiones poner en marcha iniciativas "RIS 3" que sirvan para focalizar recursos y capacidades públicas y privadas en aquéllas actividades económicas en las que cuentan con ventajas competitivas específicas a nivel internacional. (más información aquí).

Como ya he comentado en otros artículos, creo que Europa acierta con la vía de la especialización, aunque es necesario apuntar de que se trata de una política no exenta de riesgos y que conviene entender bien, máxime cuando existe una muy amplia literatura económica que postula y recomienda políticas industriales menos intervencionistas en las que se deja al mercado que decante la especialización regional (ver reflexiones de interés sobre este tema aquí).

La primera lección que tenemos que aprender y transmitir es que***especializarse implica apostar, privilegiar unos sectores y a unas empresas más que a otras***. Cuando se apuesta, perder siempre es una posibilidad que hay que tener en cuenta para plantear objetivos adecuados, no desesperarse cuando llegan los primeros fracasos y saber perseverar en una carrera que, claramente, es de largo recorrido. Así, no es difícil encontrar ejemplos de políticas de especialización con traspiés considerables. Este ha sido el caso de la apuesta del Gobierno de Obama por la industria solar y la sonada quiebra de la empresa Solyndra (había recibido garantías públicas por 535 US dollars, que se perdieron casi en su totalidad) o el caso más próximo y más reciente en nuestro entorno de las renovables y del coche eléctrico en el que muchas regiones y países (en particular en España) han depositado su confianza y no se acaban de ver resultados (ver el caso de las renovables en España aquí, y algunas reflexiones sobre el coche eléctrico aquí y aquí) A pesar de ello, pocos, creo yo, dudan de que la energía solar y las renovables en general, así como en el coche eléctrico siguen brindando magníficas oportunidades industrial para las empresas que sean capaces de aprovecharlas.

La segunda cuestión relevante y en la que se basa fundamentalmente la recomendación europea es que la ***especialización se debe construir sobre ventajas competitivas reales*** que no se improvisan. O dicho de otro modo, es muy difícil construir "actividades sostenibles" partiendo de la "nada": sin contar con un tejido empresarial de base, sin fundamentos científico técnicos sólidos y, especialmente, sin personas bien preparadas. En este sentido, ***especializarse significa partir de las actividades en las que se es realmente fuerte y construir sobre ellas***. Así, por ejemplo, el País Vasco, es reconocido internacionalmente por su actividad industrial que es lo que realmente exporta y vende en el exterior y sería un absoluto disparate que no pensara en la industria como núcleo central y tractor de su especialización. Por supuesto, la especialización tiene que llegar a mucho más detalle y grado de selección que se consigue analizando atentamente los mercados globales, valorando tendencias y posibilidades y eligiendo estrategias de innovación específicas y adaptadas a los retos encontrados. La innovación empresarial puede lógicamente, estar orientada por el avance en la cadena de valor propia, para conseguir posiciones que aportan mayor valor añadido (pasar de Tier 2 a Tier 1), puede estar basada en posicionarse en la producción o cadena de valor de nuevos productos o servicios que sustituirán/competirán con los actuales (los vehículos enchufados, frente a los de combustión convencional), pero puede estar también centrada en utilizar los conocimientos tecnológicos y empresariales para suministrar un mercado completamente diferente, pero con mayor crecimiento (como por ejemplo la fabricación de prótesis sanitarias, por parte de empresas que fabrican componentes para vehículos que pueden

aprovechar su conocimiento tecnológico, sumándolo a los que dominan el mercado sanitario)

El tercer elemento clave consiste en entender ***cómo se construyen estrategias ganadoras de especialización inteligente*** que, a nuestro juicio, tienen que ir dirigidas a fortalecer el eco-sistema de innovación regional para hacer frente a los desafíos de mercado planteados. Cuando se apuesta, por soluciones disruptivas, las estrategias de innovación estarán seguramente basadas en reforzar la base científico-tecnológica y competir para estar junto a los mejores generando ciencia y tecnología de vanguardia, pero las soluciones innovadoras de especialización en base al mercado van en la mayoría de las ocasiones mucho más allá de la ciencia y la tecnología y tienen que ver con la integración de otras formas de innovación que incluyen los modelos de negocio, la motivación de las personas, el marketing y otros muchos elementos. Lo más innovador de Apple, por ejemplo, no está en la tecnología que incorpora en sus dispositivos, que sí que es muy sofisticada, sino en el propio concepto de empresa que es capaz de interpretar el mercado para reinventar productos y generar la necesidad en los clientes vendiéndolos de un modo radicalmente distinto. En resumidas cuentas, las estrategias de especialización inteligentes, tienen que articularse como los ***"vectores de mercado que orientan a la totalidad de agentes del sistema"*** para que actúe como tal: en proyectos conjuntos que unen capacidades y apuestan en direcciones que suman y se complementan.

Finalmente, es necesario entender que especialización inteligente no puede convertirse en una ***justificación elegante para mantener el status quo y reclamar ayudas públicas***. Innovar es sinónimo de cambiar, de hacer cosas diferentes y/o de modos distintos, aportando mayor valor al mercado. Innovar implica invertir para conseguir una rentabilidad y es una responsabilidad fundamentalmente de la iniciativa privada que asume el riego inherente en este tipo de proyectos. Esto implica que sin empresarios implicados la innovación y, por ende la especialización, son una mera ilusión y un despilfarro. No quiere decir esto, sin embargo, que el sector público no deba jugar un gran papel como garante y orientador y, muy especialmente, como elemento aglutinante y estructurador de un eco-sistema de innovación competitivo globalmente en el que se establece un marco de colaboración público privada en el que se fundamentan las intervenciones públicas con el objeto de eliminar obstáculos, disminuir el riesgo y optimizar los resultados de la innovación. Lo cual, en ningún caso, se debe confundir con ejercer de ventanilla para la financiación de proyectos empresariales, mediante subvenciones.

Puedes ver la foto que acompaña el artículo con más detalle aquí

There are no comments yet.