

productividad confirma que nuestra economía ha dejado de ser competitiva. Por eso defienden la tesis del *Titanic*: estamos abocados a chocar contra un iceberg y nos hundiremos en lo más profundo del océano helado, arrastrando hacia el fondo los ocho millones de empleos creados en el actual ciclo expansivo.

Despreciando la mitología de los neopesimistas, me centraré en analizar si debemos estar preocupados por el bajo crecimiento de nuestra pro-

ductividad, donde, tras la crisis del petróleo de 1973 y el período de la transición, se destruyó masivamente empleo y en 1985 menos de la mitad de la población en edad legal de trabajar tenía un trabajo. En 2006 nuestra tasa de empleo se aproximó hasta al 65% y aún hay margen para que alcance el 70% en la próxima década. Este matiz ayuda a explicar por qué, con un crecimiento promedio de la productividad del 0,5% anual en las dos últimas décadas, nuestra renta per cápita ha

función de nuestro *purasangre*.

El tercer matiz es que el problema de la baja productividad en España se concentra en el sector servicios y especialmente en la construcción. Además, por los datos de grandes empresas de la Agencia Tributaria, sabemos que todo el problema se concentra en las micropymes de ambos sectores. En estos microsectores se concentra la economía sumergida, por lo que puede haber problemas serios de estimación de la productividad. No obstante,

**Viviendas  
iniciadas en  
los próximos  
dos años**

14 años y que consigamos que el crecimiento del empleo no sea en detrimento del crecimiento de la productividad. En el actual ciclo expansivo, hemos resuelto el problema de infrutilización del factor trabajo, yo tengo pocas dudas de que el próximo será el ciclo de la productividad. La evidencia empírica demuestra que lo más prudente con nuestro *purasangre* es apostar a ganador.

*Economista jefe de InterMoney*

ENRIQUE CASTELLÓN

## Crecer empresarialmente en biomedicina



Ya resulta un lugar común afirmar que estamos obligados, viendo como evolucionan los demás países, a dar una respuesta y ser más competitivos en nuevas tecnologías. Tampoco es ningún misterio que para alcanzar la masa crítica necesaria que permita crear una dinámica de competitividad, el esfuerzo colectivo producto de la interacción entre el sector empresarial, el sector académico, las instituciones y centros públicos de investigación y las Administraciones públicas es fundamental. En otras palabras, redes relacionales bien desarrolladas y patrones de cooperación entre todos estos agentes.

Un rápido vistazo al entorno permite distinguir a los países que desarrollan más iniciativas. Y precisamente por ello, en virtud de esas redes relacionales, que con frecuencia se extienden más allá de sus fronteras, son capaces de captar mayor finan-

ciación, medida en términos absolutos o relativos, de la UE. En conjunto, esa dinámica hace al país atractivo para las empresas, los inversores y los profesionales cualificados.

En el ámbito de la tecnología aplicada a la salud, donde no somos una potencia industrial pero poseemos un más que aceptable nivel de conocimientos, el proceso de integración descrito merece la pena ser abordado. Para ello, la financiación ha de crecer para mejorar esfuerzos coordinados en la confluencia de la tecnología y la medicina.

La competencia internacional obliga a una respuesta tanto al sector público como al privado empresarial. Es sabido que, a largo plazo, la creación de empresas basadas en el conocimiento y en la generación y comercialización de productos (en este caso biomédicos) con alto valor añadido es una fuente importante de renovación, de nuevos empleos de calidad y

de crecimiento sostenido. Sabemos que en las industrias basadas en el conocimiento el crecimiento de la productividad es mayor que en las tradicionales.

En lo que respecta al sector intensivo en I+D, hay un potencial considerable de creación de nuevas empresas, muchas originadas en el conocimiento generado en universidades y centros de investigación públicos. Sin embargo, faltan estructuras de encuentro en etapas tempranas entre investigadores (creadores de nuevas ideas), empresarios y financieros.

Los primeros necesitan consejo y ayuda para poder transformar buenas ideas en productos de éxito. Estas estructuras asesoras, con expertos de diversas áreas trabajando juntos y altamente motivados (actuando como emprendedores y no meramente como técnicos) juegan un papel muy importante en la promoción del desarrollo

comercial de las ideas y los resultados de la investigación (o en su transferencia a compañías existentes que aportan su capital organizativo además de su experiencia).

Aquí tenemos un punto particularmente débil. No poseemos una gran tradición en empresas creadas sobre la base de invenciones (y mucho menos en tecnologías de vanguardia) y eso se nota en la escasa credibilidad que el sistema confiere a los inventores y a los emprendedores que se atreven con proyectos en fases tempranas.

Debería hacerse un esfuerzo en crear las condiciones favorables para dar a las innovaciones con potencial interesante la oportunidad de ser comercialmente viables. Sin embargo, a menudo es imposible anticipar qué invenciones o cuándo serán un éxito comercial. Especialmente en tecnologías emergentes, como la biotecnología. El emprendedor asume ries-

gos y por ello requiere, a su vez, oportunidades financieras. Aunque existe la fórmula de capital riesgo, el volumen de recursos dedicados, en general pero sobre todo en países como España, para financiar compañías en fases tempranas es del todo insuficiente. Ni el formato menos tradicional en nuestro medio de *business angels* resuelve el problema. Por eso la financiación pública debiera tener un importante papel, atrayendo más que complementando la inversión privada, ya que los actores privados limitan su interés cuando los riesgos comerciales son altos y difíciles de valorar.

A la larga este tipo de inversión tiene un alto rendimiento social por lo que los potencialmente importantes beneficios futuros deberían animar a la Administración del Estado y a las autonómicas a asumir riesgos que el sector privado, menos interesado en esos objetivos

de largo alcance y corte estratégico, no toma.

El objetivo del Gobierno de aumentar la participación de la inversión privada en la I+D hasta un ratio más en consonancia con las naciones más avanzadas es correcto, como la idea de que cada euro público debe contribuir a captar algo más de un euro privado. Sin embargo, el *timing* de esas inversiones no debe ser exactamente el mismo si se quiere que esta estrategia sea eficaz. El terreno tiene que estar abonado para que el inversor privado acuda. Por tanto, sería conveniente, cuanto antes mejor, apoyar con financiación pública estructuras sostenibles a largo plazo, privadas o públicas -si funcionan los incentivos adecuados- para sacar adelante proyectos y crear empresas en las fases iniciales de desarrollo tecnológico.

*Presidente de  
CrossRoad Biotech*