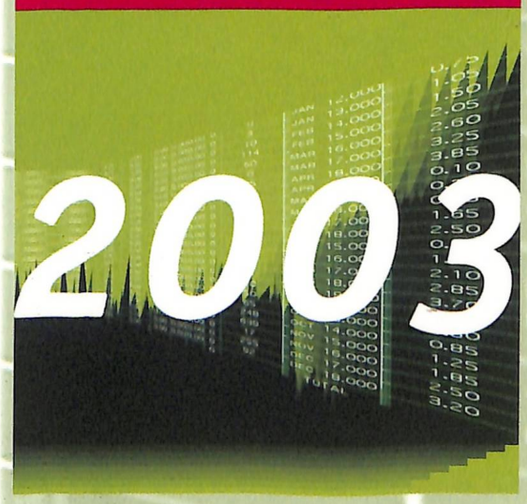
Consell General de Cambres de Catalunya

MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA



2003

MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA

Dirigida per la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona,
i realitzada en col·laboració amb les cambres oficials de comerç i indústria
de Lleida, Manresa, Sabadell, Terrassa, Tàrrega i Valls
i les de comerç, indústria i navegació de Girona, Palamós, Reus,
Sant Feliu de Guíxols, Tarragona i Tortosa

CAMBRES OFICIALS DE COMERÇ
INDÚSTRIA I NAVEGACIÓ DE CATALUNYA

Memòria econòmica de Catalunya

Any 2003

Generalitat de Catalunya
Institut d'Estadística
de Catalunya
Biblioteca
R. 59517
- 8 SET. 2004

Memòria econòmica de Catalunya: any 2003
Juliol de 2004

Preu: 85 € (IVA inclòs)

© Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

Elaboració de continguts
Supervisió i coordinació:
Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona
Equip de direcció:
Martí Parellada, Antoni Garrido i Gemma García
Col·laboradors:
Montserrat Álvarez, Marta Espasa, Elisa Casanova, Montserrat Domingo, Teresa Obis

Supervisió lingüística:
LinguaCom, SL

Direcció editorial:
Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació
de Barcelona amb la col·laboració de les cambres
oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya

Els textos signats expressen l'opinió dels autors

Coordinació de la producció editorial:
Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

Disseny gràfic:
Toni Fresno
segons disseny original d'Estudi Propaganda, SL

Autoedició i fotocomposició:
Anglofort, SA

Impressió:
Ingoprint, SA

ISBN: 84-95829-10-X
Dipòsit legal: B-33.363-2004

Imprès en paper ecològic de 115 g/m²

MEMÒRIA econòmica de Catalunya: any 2003/Dirigida per la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona, i realitzada en col·laboració amb les cambres oficials de comerç i indústria de Lleida, Manresa, Sabadell, Terrassa, Tàrrega i Valls, i les de comerç, indústria i navegació de Girona, Palamós, Reus, Sant Feliu de Guíxols, Tarragona i Tortosa.
Barcelona: cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya, 2004.
384 pàg. 23 mm
ISBN 84-95829-10-X
1. Catalunya. 2. Economia. 3. Memòria. 4. 2003. 5. Cambres de comerç. I. Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. II. Cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya
338(467.1)

Nota preliminar

D'acord amb l'article 3 del Decret 17/1981, de 30 de gener, del Departament de Comerç i Turisme de la Generalitat de Catalunya, en relació amb l'article 5 D) del Reglament general de cambres i a l'empara del concert efectuat per les cambres oficials de comerç, indústria i navegació de Catalunya, es presenta al conseller de Comerç, Turisme i Consum la *Memòria econòmica de Catalunya* corresponent a l'any 2003, que ofereix una visió global de l'economia catalana d'aquest any.

En la preparació i la recollida de dades que figuren en aquesta *Memòria econòmica de Catalunya* hi han contribuït els electors que formen part del cens de les cambres, com també els diversos organismes de les administracions públiques estatal, autonòmica i local. Als uns i als altres, que possibiliten i faciliten la tasca de les nostres corporacions, els agraïm la col·laboració, amb la confiança que aquest treball sigui d'utilitat per al coneixement de l'economia de Catalunya.

Barcelona, juliol del 2004

Presentació

Les cambres de comerç de Catalunya presenten, un any més, la *Memòria econòmica de Catalunya*, una publicació en què es fa balanç de l'any 2003, i inclou també, com a complement, estudis monogràfics i requadres que tracten més profundament els temes més rellevants de l'actualitat econòmica. A escala internacional, el balanç econòmic del 2003 es pot considerar, en conjunt, moderadament positiu, si bé es poden distingir clarament dues parts. Un primer semestre marcat per una gran incertesa, generada per la guerra de l'Iraq, que va perjudicar la presa de decisions econòmiques i empresarials arreu del món i en va paralitzar la recuperació. I un segon semestre en què, finalment, es va iniciar l'anunciada recuperació econòmica mundial, liderada novament pels Estats Units, i impulsada per les polítiques expansives aplicades. Els països en vies de desenvolupament també han mostrat un comportament força favorable, sobretot al continent asiàtic. Per contra, en l'economia europea la millora de les taxes de creixement no va arribar fins al final de l'any i fins ara ha estat molt més dèbil que a l'altra banda de l'Atlàntic.

En aquest context, les economies espanyola i catalana han resistit bé les dificultats internacionals, amb un creixement de l'activitat basat en la fortalesa relativa de la demanda interna, que ha contrarestat la contribució negativa del sector exterior. Com a resultat, el creixement econòmic català només va disminuir dues dècimes el 2003 (2,1%). Aquesta progressió va anar acompanyada d'una moderació de la inflació, que va tancar l'any en el 3,1%, i d'una reducció de la taxa d'atur de set dècimes, fins al 8,9% del darrer trimestre de l'any. En conclusió, el balanç del 2003 per a Catalunya també és moderadament positiu.

Les perspectives per a l'any 2004 són de continuïtat, amb una recuperació del ritme d'activitat econòmica catalana (2,8%), que hauria d'estar impulsada per la millora progressiva del context econòmic internacional. De fet, les últimes previsions de l'FMI, publicades a l'abril, confirmen que la recuperació de l'economia mundial s'està consolidant i assenyalen un creixement del PIB mundial del 4,6% per a l'any 2004, netament per sobre del 3,9% del 2003. Aquesta millora prevista s'explica, principalment, per les bones perspectives dels Estats Units i de l'Àsia, mentre que la recuperació europea serà força més modesta.

Tanmateix, cal alertar també que, malgrat les bones perspectives globals per al 2004, el ressorgiment d'alguns riscos, com els preus elevats del petroli i la inestabilitat geopolítica a l'Iraq i a l'Orient Mitjà, podrien posar límits a l'expansió mundial, especialment si l'augment de la inflació obligués a elevar els tipus d'interès de forma significativa.

Així doncs, el 2004 no està exempt d'obstacles, però predomina la visió positiva de l'horitzó econòmic, més a Catalunya i a Espanya que a l'economia europea, fet que ens permetrà de continuar avançant en el procés de convergència real. Ara bé, les condicions de competència també es continuaran endurint. L'ampliació de la Unió Europea a 25 països, formalitzada el passat 1 de maig, ha estat un pas més en aquesta direcció. Per aquest motiu, la *Memòria* d'enguany dedica una part important dels continguts a analitzar diversos factors de competitivitat de la nostra economia, com ara l'estudi monogràfic titulat «La ciència: una opció estratègica per al creixement econòmic de Catalunya. La transferència de coneixement i de tecnologia a les empreses», que analitza les barreres existents a la col·laboració entre la universitat i els organismes públics de recerca i les empreses, i posa de manifest la necessitat d'augmentar la demanda de coneixement per part de les empreses, en particular de les pimes, i conclou amb unes propostes per revalorar el paper de la transferència de coneixement, a fi de millorar la competitivitat de la indústria i de participar a la creació d'un nou teixit econòmic a través de noves empreses de base tecnològica. Aquesta visió es complementa amb alguns requadres que tracten temes relacionats, com ara «Universitats i desenvolupament», «La despesa en R+D a Catalunya» i «El debat sobre l'evolució de la productivitat a l'economia espanyola».

Un altre factor clau en la competitivitat i el benestar d'una economia que ha estat molt present en el debat econòmic dels darrers anys és el govern de l'empresa, al qual es dedica un estudi monogràfic que fa un repàs de la regulació i les pràctiques als principals països desenvolupats i les compara amb Espanya, i acaba definint un model de govern corporatiu adaptat a les característiques de l'empresa espanyola i una sèrie de propostes d'actuació amb l'objectiu de millorar la transparència del nostre sistema.

Des del punt de vista sectorial, la *Memòria econòmica de Catalunya 2003* inclou l'estudi monogràfic «El sistema bancari a Catalunya», que analitza els trets bàsics d'aquest sistema i les principals tendències en el període 1987-2003, i posa en relleu l'elevada densitat bancària de Catalunya i la major dimensió relativa del negoci bancari en relació amb el conjunt d'Espanya. L'estudi dedica una atenció especial a les caixes d'estalvi, que han anat guanyant posicions en el mercat català fins a assolir una posició hegemònica, i s'han transformat per adaptar-se als canvis en el negoci financer i per fer front als reptes generats per l'ampliació del mercat. El sistema financer també és el tema d'un altre requadre, «Banca ètica i solidària».

L'últim monogràfic de la *Memòria*, «La perspectiva interregional i l'economia i el territori d'Espanya. L'eix del Mediterrani», analitza els factors que justifiquen l'anàlisi macroregional o interregional de l'arc mediterrani (EURAM), principalment els fluxos comercials i de transport. L'estudi també conclou que els darrers anys a l'eix mediterrani ha tingut lloc una notable convergència econòmica amb la mitjana europea que no ha anat acompanyada de cohesió econòmica, atesa la baixa dotació d'infraestructures, la pobra inversió estatal i la falta d'una articulació interna de la regió mediterrània. Aquesta visió més territorial de la nostra economia també es recull als requadres dedicats a l'anàlisi de les infraestructures («L'autovia orbital B-40» i «Els pols logístics de referència a Catalunya»).

Finalment, cal destacar que l'edició d'enguany de la *Memòria* aporta algunes reflexions sobre temes socials de molt interès, com ara les migracions («Un nou mapa per a les migracions interiors de l'Espanya dels noranta») o l'habitatge («Són sostenibles els preus actuals de l'habitatge?»). També cal esmentar els tradicionals requadres dedicats a temes internacionals d'actualitat, que aquest any s'han concentrat en el fenomen de la deslocalització («Desinversió i deslocalització d'empreses estrangeres»), que tant preocupa els països occidentals, i en l'evolució econòmica de determinats països («Mèxic i el Brasil: dos models diferents? i «L'economia japonesa: una recuperació certa?»).

En definitiva, la *Memòria econòmica de Catalunya* vol donar una visió global de la multiplicitat de factors regionals, nacionals i internacionals que determinen la competitivitat i el desenvolupament de l'economia catalana i que condicionen les seves perspectives de futur. Actualment, hi ha un consens ampli en la idea que cal avançar des d'un model de creixement liderat per sectors intensius en mà d'obra poc qualificada cap a un model més intensiu en capital tecnològic i humà, i que la transició cap a aquest nou model requereix prioritzar les polítiques públiques i les estratègies empresarials dirigides a reforçar la formació, la innovació, les infraestructures i altres aspectes determinants del dinamisme i la competitivitat empresarials. En aquesta nova edició de la *Memòria*, les cambres de Catalunya ofereixen algunes orientacions sobre aquests aspectes clau als quals caldrà dedicar una atenció i un esforç creixents, tant des de l'àmbit de les empreses com de les institucions, per sobreviure i progressar en un món cada cop més competitiu i exigent.

Miquel Valls i Maseda
President del Consell General de Cambres de Catalunya

Presentació del Consell Assessor

La *Memòria econòmica de Catalunya* del Consell de Cambres té com a objectiu principal donar fe del que ha estat l'esforç econòmic dels catalans en el decurs d'un exercici. Tanmateix, en un moment de canvi, i compromesos com estem en la societat del coneixement, la mesura de l'esforç econòmic no es pot limitar solament a un treball estadístic ni a una acurada interpretació comptable. En un moment en què les empreses i les organitzacions entenen que el que interessa de l'anàlisi del passat és descobrir tot allò que els permetrà d'afrontar amb èxit el futur, una memòria econòmica d'un país tampoc no es pot conformar a passar llista de l'evolució de la conjuntura internacional, a mostrar com ha evolucionat el producte i l'ocupació, i a comentar el paper que han fet els sectors de l'activitat econòmica. Avui una memòria s'ha de referir també a la situació del capital intel·lectual del país, a l'adequació de les infraestructures, a la qualitat del sistema educatiu i de la ciència i la tecnologia i, finalment, al conjunt dels punts forts i febles que sostindran el creixement. L'encert d'oferir la fotografia del present i del futur previsible, l'encert de desvetllar les rigideses i d'esbrinar on manquen els recursos, i l'encert de proposar els canvis institucionals necessaris, mesurarà la vàlua d'aquesta *Memòria*. Aquest és el repte i aquesta és la intenció amb què s'elabora. Per això la *Memòria econòmica de Catalunya* del Consell de Cambres és un document complex i col·lectiu, on s'apleguen treballs diversos amb una seqüència cohesionada. En primer, s'ha dut a terme l'anàlisi convencional del que ha estat l'economia catalana en el marc internacional i espanyol; en segon lloc, s'ha dedicat expressament un capítol a l'estat de les infraestructures físiques i dels recursos intangibles i, finalment, s'han inclòs col·laboracions i estudis monogràfics que en completen el diagnòstic. Entenem, per tant, que en aquest exercici la *Memòria* compleix amb escreix el propòsit d'explicar el passat, de situar el present, de diagnosticar la nostra preparació per al futur i de recomanar vies de millora.

Consell Assessor

Antoni Argandoña Ràmiz / Joaquim Muns Albuixech / Antoni Serra Ramoneda / Francesc Solé Parellada

Índex

Marc exterior de l'economia catalana

17 **I. Evolució econòmica internacional**
17 1. Introducció: esdeveniments destacables de l'any 2003
20 2. Països industrialitzats
22 L'economia japonesa: una recuperació certa?
25 3. Països en vies de desenvolupament
27 Mèxic i el Brasil: dos models diferents?

31 **II. Economia espanyola**
31 1. Trets bàsics
33 El debat sobre l'evolució de la productivitat a l'economia espanyola
34 2. Demanda i producció
37 3. Costos i preus
39 4. Ocupació i atur
41 5. Sector públic
42 6. Sector exterior
43 Desinversió i deslocalització d'empreses estrangeres

Economia catalana: entorn macroeconòmic

49 **III. Producció i demanda**
49 1. Trets fonamentals
51 Els preus actuals de l'habitatge són sostenibles?
54 2. Producció
56 3. Demanda
58 Catalunya en la industrialització espanyola del segle XX

61 **IV. Demanda exterior. Comerç exterior**
61 1. Els fluxos comercials amb l'estranger: anàlisi global
63 2. Distribució geogràfica del comerç
67 3. Composició del comerç

71 **V. Població i mercat de treball**
71 1. Població i població activa
72 Un nou mapa per a les migracions interiors de l'Espanya dels anys noranta
76 2. Població ocupada
79 3. Atur
82 El procés d'inserció laboral dels graduats universitaris

85 **VI. Salaris, costos i preus**
85 1. Salaris i costos laborals
87 2. Costos energètics
88 3. Preus de consum

93 **VII. Sistema financer**
93 1. Evolució general
94 2. Intermediaris financers
99 Banca ètica i solidària
101 3. Mercats financers

103 **VIII. El sector públic**
103 1. El sector públic central
108 2. El sector públic autonòmic
110 3. El sector públic local

115 **IX. Primers resultats de l'any 2004**

Economia catalana: empresa i sectors

123 **X. L'empresa catalana**
123 1. Introducció
124 2. Anàlisi de la rendibilitat i dels resultats de l'empresa catalana
136 3. Comparació de resultats de Catalunya i Espanya
143 4. La indústria manufacturera a Catalunya
147 5. Comparació amb Europa
153 Definició de conceptes i ràtios

155 **Annex**
156 Altres productes minerals no metàl·lics
157 Indústries químiques
158 Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics
159 Indústria de construcció de maquinària i equipament mecànic
160 Indústries de materials i equipaments elèctrics, electrònics i òptics
161 Fabricació de materials de transport
162 Indústries de l'alimentació, begudes i tabac
163 Indústria tèxtil i de la confecció
164 Indústria del paper, edició, arts gràfiques i reproducció de suports enregistrats
166 Construcció
167 Energia (empreses públiques i privades)
168 Serveis de mercat
170 Anàlisi segons la dimensió de les empreses

179 **XI. Anàlisi sectorial**
179 1. Introducció
179 2. Sector agrari
182 3. Indústria
187 4. Energia i aigua

188 5. Construcció
189 La despesa en R+D a Catalunya
191 6. Serveis

193 **XII. Estudis monogràfics 1. El govern de l'empresa**
193 1. Introducció
194 2. Les diferents aproximacions al govern corporatiu i els mecanismes de control associats
199 3. Propietat i control: una perspectiva comparada
205 4. Un model de govern corporatiu eficaç per a l'empresa espanyola
207 5. Límits de l'autoregulació i el paper de la legislació complementària
209 6. Conclusions i propostes per arribar a una major transparència

213 **XIII. Estudis monogràfics 2. La ciència: una opció estratègica per al creixement econòmic de Catalunya. La transferència de coneixement i de tecnologia a les empreses**
213 1. Trets bàsics
214 2. Les dues cultures: barreres a la col·laboració universitat-empresa
217 3. Conceptes bàsics de transferència de tecnologia
220 4. La demanda de coneixement (R+D) per part de les empreses
222 El finançament de la recerca universitària: els retorns de la transferència de tecnologia a Catalunya
224 5. L'estructura de la transferència de tecnologia a les universitats catalanes
229 Algunes experiències d'èxit en transferència de tecnologia
231 6. La transferència de tecnologia des dels sectors no universitaris
232 7. Conclusions

235 **XIV. Estudis monogràfics 3. El sistema bancari a Catalunya**
235 1. Introducció
236 2. El sistema bancari a Catalunya. Trets bàsics
238 3. Les caixes d'estalvis a Catalunya
247 4. La banca a Catalunya
251 5. Conclusions

Economia catalana: territori i qualitat de vida

255 **XV. Economia i territori**
255 1. L'economia catalana en el context espanyol i europeu
258 2. Renda i territori a Catalunya
262 3. La política regional a Catalunya
266 Els pols logístics de referència per a Catalunya
270 4. Les infraestructures i els serveis associats a Catalunya
274 L'autovia orbital B-40

283 **XVI. Benestar i qualitat de vida**
283 1. Educació
285 La reforma de la formació contínua
287 Universitats i desenvolupament
289 2. Sanitat

290 3. Protecció social
293 4. Habitatge
297 5. Medi ambient

303 XVII. Estudis monogràfics 4. La perspectiva interregional i l'economia i el territori d'Espanya. L'eix del mediterrani
303 1. Introducció
304 2. La relació interna de l'eix mediterrani
307 3. L'eix mediterrani en el context europeu
310 4. L'eix mediterrani i Europa: orientacions estratègiques
312 5. L'estat de les infraestructures de l'eix mediterrani
313 6. Conclusions

317 Apèndix estadístic

Marc exterior de l'economia catalana

I. Evolució econòmica internacional

1. Introducció: esdeveniments destacables de l'any 2003

El creixement econòmic mundial l'any 2003 es va situar en el 3,25%, xifra lleugerament superior a la que s'havia previst gràcies a l'acceleració de l'activitat que va tenir lloc durant la segona meitat del període. El 2002, l'expansió de l'economia mundial va ser més modesta, del 3%. En concloure's més ràpidament del que s'esperava les hostilitats més greus del conflicte a l'Iraq, els indicadors de l'economia, en general, es van recuperar i els mercats borsaris van assolir una millora notable a mesura que avançava l'any. Aquest procés de recuperació econòmica internacional va anar acompanyat d'una major confiança de les empreses i dels consumidors, especialment als Estats Units i en alguns països asiàtics.

El creixement econòmic mundial ha estat lleugerament superior al que s'havia previst

No hi ha dubte, doncs, que l'any 2003 va acabar molt millor que no va començar. Al principi de l'any, les dades bàsiques de l'economia mundial van continuar sent poc favorables, per la forta desacceleració de la producció industrial i del comerç mundial, com a conseqüència de la incertesa geopolítica i de les seqüeles de l'esclat de la bombolla de les cotitzacions borsàries. Especialment, a l'Àsia cal destacar l'impacte negatiu de la síndrome d'insuficiència respiratòria aguda (SARS). En contraposició, des de mitjan any, es van començar a notar senyals cada vegada més clars de recuperació de la despesa de les llars i de la inversió, sobre tot als Estats Units, al Japó i en alguns països de mercats emergents, en particular de l'Àsia.

Per regions, les economies avançades van mantenir la mateixa taxa de creixement de l'any anterior (l'1,8%), tot i la menor expansió econòmica dels nous països asiàtics industrialitzats (el 2,3% davant del 4,6% l'any anterior). Els països en vies de desenvolupament van assolir un notable increment de l'activitat econòmica, amb una taxa global de creixement del PIB del 5% (4,6% l'any precedent). En particular, cal destacar la remuntada econòmica de l'Amèrica Llatina (1,1%), davant del decreixement del 0,1% l'any 2002. A més, es va mantenir l'elevat creixement econòmic a l'Àsia, amb una taxa del 6,4%. Tant la regió de l'Europa i l'Orient Mitjà (5,1%) com els països en transició (4,9%) van créixer a un ritme bastant superior al de l'any 2002 (el 4,5% i el 4,1%, respectivament). En aquest darrer grup de països, destaca especialment l'embranzida de Rússia, amb una taxa del 6% (en comparació del 4,3% de l'any anterior) (quadre I.1).

En conjunt, la millora de l'economia mundial reflecteix la significativa expansió econòmica dels Estats Units (3,1%), i el creixement més elevat del Japó (2,7%), que va remuntar després d'anys de forta atonia. També va tenir un paper molt destacat l'augment fort i continuat de l'economia xinesa. Malgrat que la zona euro va acabar l'any 2003 amb una certa acceleració del creixement (0,4%), la tònica dominant continua sent l'estancament i la fragilitat dels senyals de reactivació.

La millora de l'economia mundial reflecteix l'expansió dels Estats Units i el creixement del Japó i de la Xina

La feblesa de les pressions inflacionistes van permetre d'aplicar polítiques macroeconòmiques molt menys restrictives a tot el món. Així, es van retallar els tipus d'interès als Estats Units, a Europa, i en altres països industrialitzats i mercats emergents, i es va flexibilitzar encara més la política fiscal tant als Estats Units com en alguns estats de l'Àsia. Però el grau d'estímul macroeconòmic als països industrialitzats va ser molt dispar: les polítiques monetàries i fiscals van continuar sent més expansives als Estats Units i al Regne Unit que a la zona euro i al Japó.

Quadre I.1 Principals indicadors econòmics. Blocs econòmics
(Taxa de creixement)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB							
0. Món	4,2	2,5	3,4	4,7	2,3	3,0	3,2
1. Economies avançades	3,2	2,2	3,2	3,9	0,9	1,8	1,8
1.1 Països industrialitzats	3,0	2,4	3,0	3,9	0,8	1,6	1,8
1.2 Nous països industrialitzats asiàtics	5,8	–1,8	7,8	8,2	0,8	4,6	2,3
2. Països en vies de desenvolupament	5,8	3,2	3,8	5,8	3,9	4,6	5,0
2.1 Àfrica	3,1	3,4	2,2	2,8	3,6	3,4	3,7
2.2 Àsia	6,6	3,7	5,9	6,8	5,7	6,5	6,4
2.3 Amèrica Llatina	5,3	2,2	0,8	4,1	0,6	–0,1	1,1
2.4 Europa i Orient Mitjà	4,5	3,2	0,8	5,9	1,8	4,5	5,1
3. Països en transició	2,2	–0,2	2,4	6,3	5,1	4,1	4,9
3.1 Països d'Europa central i oriental	3,0	2,2	1,3	3,8	3,0	2,9	3,4
3.2 Rússia	0,9	–4,6	3,2	8,3	5,0	4,3	6,0
3.3 Àsia central i transcaucàsica	2,5	2,2	4,6	6,8	9,1	5,8	5,4
IPC							
1. Economies avançades	2,1	1,5	1,4	2,3	2,2	1,5	1,8
1.1 Països industrialitzats	2,0	1,3	1,5	2,2	7,0	1,3	1,8
1.2 Nous països industrialitzats asiàtics	3,4	4,4	0,3	1,4	1,9	1,0	1,5
2. Països en vies de desenvolupament	9,2	10,3	6,7	5,9	5,7	5,4	5,9
2.1 Àfrica	11,1	8,7	9,0	13,5	13,1	9,3	10,5
2.2 Àsia	4,8	8,0	3,1	1,9	1,6	1,8	2,5
2.3 Amèrica Llatina	13,2	10,6	9,8	8,1	6,4	8,7	10,1
2.4 Europa i Orient Mitjà	23,1	23,6	18,3	19,1	17,2	17,1	13,5
3. Països en transició	28,2	20,9	39,3	20,7	15,9	11,3	9,7
3.1 Països d'Europa central i oriental	36,7	17,8	20,6	12,8	9,6	6,1	4,0
3.2 Rússia	14,7	27,7	85,9	20,8	20,7	16,0	14,4
3.3 Àsia central i transcaucàsica	36,5	15,3	15,4	34,6	19,9	11,6	10,4
Saldo del govern central (en % del PIB)							
1. Economies avançades	–1,3	–1,0	–0,9	–0,2	–1,4	–2,5	–3,3
2. Països en vies de desenvolupament	–2,5	–3,3	–4,5	–3,9	–3,9	–4,0	–3,3
3. Països en transició	–4,6	–3,9	–3,3	–	–0,2	–	–0,7
Volum del comerç mundial							
Exportacions (volum)							
1. Economies avançades	11,1	3,8	4,8	11,6	–1,1	1,2	1,6
2. Països en vies de desenvolupament	12,4	4,6	3,5	15,0	2,4	3,8	4,3
Importacions (en volum)							
1. Economies avançades	9,9	5,1	7,6	11,5	–1,3	1,7	2,8
2. Països en vies de desenvolupament	10,4	–1,3	2,0	16,1	1,9	4,9	5,1
Relació real d'intercanvi							
1. Economies avançades	–0,9	1,4	0,0	–2,3	0,3	0,2	0,9
2. Països en vies de desenvolupament	–0,3	–6,9	2,6	7,5	–2,9	–0,3	–
* Exportadors de petroli	–0,6	–20,2	17,3	40,5	–10,3	–3,5	–
* No exportadors de petroli	–0,1	–3,1	–1,0	–1,3	–0,7	0,5	–
Preus del comerç mundial							
Manufactures	–7,8	–1,5	–1,2	–5,3	–2,3	2,6	12,8
Petroli	–5,4	–32,1	37,5	56,9	–14,0	0,5	14,2
Primeres matèries (excloent-ne el petroli)	–3,3	–14,8	–7,1	1,8	–5,5	4,2	5,0

Font: FMI

El comerç internacional va créixer moderadament, fins a assolir la mateixa taxa de l'any anterior (el 2,9%). A l'àrea de països en vies de desenvolupament, la taxa de creixement de les exportacions i de les importacions (el 4,3% i el 5,1%, respectivament) van ser més moderades que les de l'any anterior, tot i que van continuar estant molt per sobre de les del conjunt de les economies avançades (l'1,6% i el 2,8%, respectivament). Les expectatives d'avanços ferms en liberalització

comercial, s'han vist truncades pel fracàs de la cinquena Conferència Ministerial de l'Organització a Cancún, que va tenir lloc del 10 al 14 de setembre del 2003, i ha posat en dubte el compliment de la data prevista d'acabament de la Ronda de Doha l'1 de gener del 2005.

El dòlar nord-americà ha continuat depreciant-se al llarg del 2003

Als Estats Units, l'elevat dèficit per compte corrent i el fet que els tipus d'interès es mantinguessin relativament baixos expliquen que el dòlar nord-americà continués depreciant-se durant l'any 2003. Aquesta pèrdua de valor del dòlar es va manifestar, sobretot, en relació amb l'euro. Així, el tipus de canvi va ser de 0,79 euro per dòlar al tancament de l'any 2003, fet que va significar una depreciació del dòlar important, del 20,4%, al llarg de l'any. De fet, respecte al nivell màxim d'1,22 euros per dòlar assolit a l'octubre del 2000, el dòlar s'ha desvalorat un espectacular 50%.

Per contra, les economies asiàtiques emergents van obtenir un superàvit de la balança per compte corrent de 73.000 milions de dòlars. Es van beneficiar, a més, d'una entrada neta de capital de 114.000 milions de dòlars i, per això, les seves reserves de divises van créixer al voltant dels 187.000 milions de dòlars. Això, més la preocupació per preservar la competitivitat de les seves exportacions, juntament amb la voluntat de ser economies creditores davant l'exterior, van possibilitar que els bancs centrals d'aquests països intervinguessin en els mercats de divises per evitar apreciacions significatives de les seves monedes respecte al dòlar. Com a resultat, la depreciació del dòlar dels Estats Units no va afectar gaire les monedes dels mercats emergents. De fet, la majoria s'han depreciat en termes efectius nominals des que el dòlar va assolir la cotització màxima (al febrer del 2002).

Els fluxos de capital privats dirigits cap a les economies emergents van augmentar significativament l'any 2003. Mentre que l'any 2002 aquests fluxos van ser de 124.200 milions de dòlars, l'any 2003 es van incrementar fins als 187.000 milions de dòlars, una variació anual del 50%. Aquest fort impuls dels capitals cap als mercats emergents ha estat possible gràcies al baix nivell dels tipus d'interès i de la millora notable de la política econòmica aplicada en algunes economies emergents. La inversió directa continua sent la partida principal dels fluxos internacionals de capitals, amb un import de 93.600 milions de dòlars el 2003. La inversió de cartera en capital social, que va arribar als 1.100 milions de dòlars el 2002, va representar 30.300 milions de dòlars el 2003. A més, els fluxos nets bancaris, que havien estat negatius els períodes anteriors, van ser de 18.900 milions de dòlars l'any 2003. D'altra banda, quant als fluxos oficials de les institucions financeres internacionals, va tenir lloc una devolució de préstecs a l'FMI per part del Brasil i Turquia, i reemborsaments d'altres països, incloent-hi Rússia i Corea.

El preu del petroli ha augmentat fortament la segona meitat d'any

L'evolució geopolítica, la situació cíclica i les pertorbacions de l'oferta van seguir afectant sobretot els mercats de productes bàsics, especialment el del petroli. Després de registrar un nivell màxim de 34 dòlars el barril abans de la guerra, el preu del petroli va sofrir una caiguda acusada a l'abril, però al final d'agost va tornar a situar-se a 30 dòlars el barril, com a conseqüència de diversos factors. En concret, va ser rellevant que la recuperació de la producció del cru a l'Iraq fos més lenta del que es preveia, l'escassetat persistent de les existències als països industrialitzats i la inquietud respecte a la viabilitat de mantenir els nivells actuals de producció a Nigèria i Veneçuela. Al setembre van caure novament els preus per l'augment de l'oferta, fins i tot de petroli iraquià. Des de llavors, el preu va anar pujant i va arribar al final de l'any a un nivell gairebé tan alt com en els moments més tensos del conflicte a l'Iraq, en valors al voltant dels 30 dòlars el barril. Malgrat tot, la tendència ascendent dels preus del petroli i de la resta de primeres matèries no va comportar un augment significatiu de la inflació, tot i que són factors en contra del valor dels costos empresarials i de la capacitat adquisitiva de les famílies.

Finalment, cal destacar dos esdeveniments en l'àmbit de la Unió Europea durant l'any 2003. El primer va tenir lloc el 16 d'abril del 2003, quan es van signar les actes d'adhesió d'Atenes, fet que va comportar establir les condicions i els períodes transitoris per a l'ingrés de cadascun dels països candidats a la Unió, amb la finalitat que l'ingrés d'aquestes economies es fes efectiu l'1 de maig del 2004, moment en què la UE s'ha convertit en un mercat de més de 450 milions de consumidors. El segon va tenir lloc al final de l'any, quant la pràctica de la UEM va posar en evidència, per primer cop, la dificultat de complir les regles de funcionament. El Consell de Ministres d'Economia i

Finances de la Unió Europea (ECOFIN), en la reunió del 25 de novembre, va decidir no aplicar el protocol establert al Pacte d'estabilitat i creixement per sancionar els dèficits pressupostaris excessius d'Alemanya i França. A canvi, tots dos països es van comprometre a anar arreglant els seus comptes públics de forma compatible amb la recuperació de les seves economies. El Banc Central Europeu va lamentar la decisió adoptada per l'ECOFIN, ja que posava en perill la credibilitat del marc institucional i la confiança en la solidesa de les finances públiques dels estats de la zona euro.

2. Països industrialitzats

En l'àrea dels països industrialitzats, els Estats Units van aconseguir intensificar el procés de recuperació econòmica, fins a assolir un increment del PIB del 3,1%. Al Canadà, en canvi, el ritme d'expansió es va desaccelerar, de manera que el país va créixer l'1,9% el 2003 (davant del 3,4% el 2002). Pel que respecta al Japó, l'economia va assolir una clara expansió, amb un augment del producte del 2,7%. A la zona euro el creixement econòmic va continuar sent molt modest (0,4%). En contraposició, el Regne Unit va assolir una taxa d'expansió del PIB real (2,3%) molt superior a la majoria dels estats membres de la Unió Europea (quadre I.2).

L'economia dels Estats Units va aconseguir l'increment més important de l'activitat econòmica des del 2000. Va ser, en particular, en el tercer trimestre del 2003 quan es va assolir una espectacular expansió econòmica (8,2%). El darrer trimestre el creixement es va frenar (4%), però deixa palès que la recuperació al país va ser una realitat l'any 2003.

Les disminucions dels tipus d'interès, la reducció d'impostos i l'efecte expansiu del dèficit fiscal han afavorit el creixement als Estats Units

La forta expansió de l'economia dels Estats Units s'explica per les disminucions repetides dels tipus d'interès dutes a terme per la Reserva Federal i la reducció dels impostos, així com per l'efecte expansiu que representa l'enorme dèficit fiscal de les administracions públiques. Tot això va permetre una expansió del consum i la remuntada de la inversió privada (2,1%), nodrida per una recuperació dels beneficis important. Pel que fa a l'oferta, destaca la fortalesa del sector de la construcció, la solidesa de l'activitat dels serveis i, especialment, els indicis de recuperació al sector manufacturer. Així i tot, el nivell d'activitat més elevat no es va manifestar clarament en la creació d'ocupació, ja que el mercat de treball es continua mostrant poc dinàmic.

La taxa de creixement del PIB al Canadà va perdre bastant vigor al llarg de l'any 2003, com a conseqüència de l'apreciació ràpida i substancial del dòlar canadenc, el debilitament de la demanda externa (el volum d'exportacions va minvar l'1,8%, i el volum de les importacions va créixer el 4,1%), i la menor acumulació d'existències, a més dels efectes passatgers de la SARS i la malaltia de les *vaques boges*.

Al Japó, la remuntada del mercat borsari i l'optimisme més acusat respecte de la recuperació als Estats Units va activar considerablement l'economia, malgrat la deflació (–0,3%) i les deficiències del sector empresarial i del sistema bancari. La millora de l'activitat econòmica va ser resultat, sobretot, del fort impuls de les exportacions (7,7%), dirigides essencialment als països emergents del sud de l'Àsia (la Xina, especialment) i als Estats Units, de l'augment del consum privat (1,1%) i del comportament expansiu de les inversions domèstiques per primer cop els últims anys (1,6%).

La zona euro ha estat una de les regions que ha crescut menys el 2003

La zona euro ha estat una de les regions econòmiques que ha crescut menys el 2003 (0,4%), com a resultat de l'evolució decebedora de la demanda interna privada i l'apreciació de l'euro. Malgrat una millora relativa de les expectatives econòmiques, els indicadors de la confiança de les empreses i de les llars es van mantenir en general en nivells deprimits, la taxa d'atur va seguir augmentant i la producció industrial no va mostrar una tendència ascendent sostenible. No obstant això, en el quart trimestre de l'any la confiança dels consumidors va millorar notablement i l'indicador de clima industrial va pujar clarament. Així, l'economia alemanya va mostrar una recuperació molt feble, però han aparegut alguns senyals esperançadors, com l'augment de la utilització de la capacitat productiva, la millora de la producció industrial o els últims resultats de la principal enquesta d'activitat empresarial. També s'observen tendències similars a França, mentre que Itàlia manté la tònica d'estancament.

Quadre I.2 Principals macromagnituds als països industrialitzats
(Taxa de creixement)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB							
EUA	4,5	4,3	4,2	4,1	0,3	2,4	3,4
Canadà	4,0	3,1	4,5	4,8	1,5	3,4	1,9
Japó	1,4	–2,8	0,8	2,2	–0,4	0,3	2,7
Unió Europea	2,5	2,7	2,4	3,4	1,5	0,9	0,8
Alemanya	1,5	2,2	1,6	3,0	0,6	0,2	–0,1
França	2,0	3,4	2,9	3,5	1,8	1,2	0,2
Regne Unit	3,5	2,2	2,9	2,9	2,0	1,6	2,3
Itàlia	1,5	1,3	1,4	2,9	1,8	0,5	0,4
Zona euro	2,2	2,8	2,4	4,4	1,4	0,8	0,4
IPC							
EUA	2,3	1,6	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3
Canadà	1,4	1,0	1,2	2,4	2,5	2,2	2,8
Japó	1,7	0,6	–0,3	–0,8	–0,7	–0,9	–0,3
Unió Europea	1,8	1,4	1,4	2,3	2,6	2,1	2,2
Alemanya	1,5	0,6	0,7	2,1	2,4	1,3	1,1
França	1,3	0,7	0,6	1,8	1,8	1,9	2,1
Regne Unit	2,8	2,7	2,3	2,7	2,1	2,2	2,8
Itàlia	1,7	1,7	1,7	2,6	2,3	2,6	2,8
Zona euro	1,6	1,2	1,2	2,4	2,6	2,3	2,1
Taxa d'atur							
EUA	4,9	4,5	4,2	4,0	4,8	5,8	6,0
Canadà	9,2	8,3	7,6	6,8	7,2	7,6	7,9
Japó	3,4	4,1	4,7	4,7	5,0	5,5	5,5
Unió Europea	10,4	9,6	8,8	8,1	7,3	7,6	8,2
Alemanya	9,9	9,4	8,3	7,5	7,3	7,8	9,5
França	12,5	11,6	11,3	9,5	8,7	9,0	9,5
Regne Unit	5,7	4,7	4,3	5,6	5,1	5,2	5,2
Itàlia	11,7	11,8	11,4	10,6	9,6	9,2	9,0
Zona euro	11,7	10,9	9,9	8,9	8,0	8,3	9,1
Tipus d'interès a curt termini (mitjana anual)							
EUA	5,1	4,8	4,6	6,6	3,8	1,7	1,2
Canadà	3,5	5,0	9,9	5,7	4,0	2,6	2,9
Japó	0,6	0,7	0,3	0,2	0,1	0,1	0,0
Unió Europea	–	–	–	–	–	–	–
Alemanya	3,3	3,5	2,9	4,8	4,2	3,3	2,3
França	3,5	3,6	2,9	4,8	4,2	3,3	2,3
Regne Unit	6,8	7,3	5,4	6,2	5,0	4,0	3,6
Itàlia	6,9	5,0	2,9	4,8	4,2	3,3	2,3
Zona euro	4,2	3,9	2,9	4,8	4,2	3,3	2,3
Saldo per compte corrent (en % del PIB)							
EUA	–1,7	–2,5	–3,7	–4,2	–3,9	–4,9	–5,1
Canadà	–1,6	–1,8	–0,3	2,5	2,8	1,9	1,6
Japó	2,3	3,2	2,7	2,6	2,1	3,2	2,9
Unió Europea	1,5	1,0	0,2	–0,2	–0,2	0,5	0,5
Alemanya	–0,1	–0,2	–0,9	–0,2	0,1	2,0	2,4
França	2,7	2,8	2,7	2,7	1,6	1,8	1,2
Regne Unit	0,8	0	–1,2	–1,5	–2,1	–1,7	–1,0
Itàlia	2,9	1,7	0,7	1,0	0,0	–0,8	–1,1
Zona euro	1,7	1,3	0,4	0,0	0,1	0,8	0,8
Necessitat de finançament de les administracions públiques (en % del PIB)							
EUA	–0,9	0,4	0,7	2,4	–0,5	–3,1	–4,9
Canadà	0,8	0,9	2,2	3,2	1,8	0,6	1,0
Japó	–3,4	–6,0	–7,4	–6,6	–7,7	–7,9	–7,4
Unió Europea	–2,5	–1,6	–0,7	0,5	–0,7	–2,0	–2,7
Alemanya	–2,6	–1,7	–1,5	1,4	–2,8	–3,7	–4,9
França	–3,0	–2,7	–1,8	–1,4	–1,4	–2,7	–4,0
Regne Unit	–2,0	0,2	1,6	3,9	0,7	–1,4	–2,9
Itàlia	–2,8	–2,7	–1,9	–0,3	–2,2	–2,3	–2,7
Zona euro	–2,6	–2,0	–1,3	0,1	–	–	–2,7

Fonts: OCDE i FMI

L'ECONOMIA JAPONESA: UNA RECUPERACIÓ CERTA?

Àngels Pelegrín

El Japó està patint una recessió econòmica d'una intensitat i una durada inusuals. La crisi va començar al principi dels anys noranta amb l'esclat de la *bombolla econòmica* que s'havia generat durant la segona meitat dels vuitanta. Els acords del Plaza, presos pel grup dels cinc a l'Hotel Plaza de Nova York, al setembre del 1985, tenien com a objectiu reduir el superàvit comercial del Japó forçant-lo a incrementar les importacions i a apreciar la moneda, que va passar en menys de dos anys (de l'abril del 1984 al març del 1986) de 250 iens per dòlar a 160 iens per dòlar, i a 122 iens per dòlar el 1987.

Per compensar l'encariment de les exportacions i la caiguda de la taxa de creixement del PIB, el Govern va implantar un paquet d'estímuls el 1987 que incloïa augments de la despesa pública, a través de la inversió en obres públiques, la reducció dels impostos sobre societats i una política monetària expansiva: el tipus de descompte va caure el 2,5% el 1987 i el 1988, i la base monetària va mantenir un creixement per sobre del 10% en el període 1988-1990. Malgrat aquestes mesures, el creixement dels preus es va mantenir baix fins ben entrat l'any 1989, bàsicament a causa de l'abaratiment de les importacions que va generar l'apreciació del ien.

Les companyies exportadores, veient que era impossible augmentar prou els preus en dòlars per compensar l'apreciació del ien, solament van traslladar, de mitjana, el 60% de l'apreciació entre 1986-1987, i d'aquesta manera van limitar la caiguda de les exportacions. Les empreses es van sotmetre a una racionalització completa i van traslladar part de la seva producció al sud-est asiàtic, on la mà d'obra era més barata. Al seu torn, les empreses, els principals mercats d'exportació de les quals es trobaven en països desenvolupats, van aprofitar la disminució del preu en iens dels actius a l'exterior per localitzar plantes de producció a Europa i als Estats Units, per evitar friccions comercials i produir béns més ben adaptats a la demanda local. Durant el període 1986-1989, la inversió exterior directa japonesa va duplicar el total acumulat en el període 1951-1985, i el Japó es va convertir en el tercer país amb més inversió acumulada a l'exterior.

Paral·lelament la desregulació del sistema financer durant aquest període va provocar que moltes companyies busquessin finançament en el mercat de capitals i a l'estranger. Els bancs, pressionats per la dura competència del mercat domèstic, van compensar la pèrdua d'importants clients incrementant els préstecs a clients no tradicionals com ara empreses immobiliàries, constructores i empreses financeres no bancàries, sobre la base d'unes garanties patrimonials sobrevalorades a causa d'uns preus dels actius i del sòl creixents.

La política monetària expansiva i la desregulació del sistema financer van generar una *bombolla econòmica*, el valor de l'índex Nikkei es va triplicar en tres anys i va arribar a 34.967 punts el 1989; el preu del sòl també es va triplicar entre el 1984 i el 1990, i els preus també van créixer entre el 1989 i el 1990.

El creixement dels preus a la fi dels anys vuitanta va provocar un augment del tipus de descompte, que va passar del 2,5% al 6% el 1990, així com la restricció dels crèdits. El resultat va ser l'esclat de la bombolla; primer, el 1990, van caure els preus dels actius, i l'any següent, el preu del sòl es va desplomar. Com a resultat, la posició financera de les empreses es va deteriorar notablement i va afectar la capacitat de retornar els préstecs; el sistema bancari va patir un augment substancial de la morositat i la pèrdua de valor dels seus actius, i el creixement del PIB va caure per sota de l'1%.

Les autoritats japoneses van reaccionar disminuint el tipus de descompte de forma progressiva, fins a situar-lo en el 0,5 a partir del 1996 i engegant un ambiciós programa d'estímul fiscal, molt centrat en la construcció d'infraestructures a les zones rurals, de manera que va passar d'un saldo pressupostari positiu del 2,9% del PIB el 1990 a un dèficit del 6,4% l'any 2002, i a un deute públic que representa ja el 150% del PIB.

Malgrat aquestes mesures, el creixement real de l'economia s'ha mantingut per sota del 2% la major part dels anys noranta, fet al qual han contribuït la caiguda de les exportacions a la resta de l'Àsia a conseqüència de les crisis asiàtiques i als Estats Units després de l'11 de setembre del 2001, així com l'apreciació progressiva del ien. L'atur ha superat el 5% des de l'any 2001, i els preus no han deixat de baixar des del 1999. Els problemes del sistema financer (caiguda del valor de les garanties, augment de la morositat –que s'ha situat al voltant del 7% del PIB l'any 2002–, i enduriment de les mesures de control del risc i solvència, entre d'altres), han provocat que els bancs estiguin menys disposats a concedir préstecs i, en conseqüència, una contracció del crèdit i la pèrdua d'efectivitat del mecanisme de transmissió de la política monetària. La contracció del crèdit s'ha accentuat per la desaparició d'un elevat nombre d'institucions financeres, ja que segons el Deposit Insurance Corporation of Japan del 1992 al 2002 han fet fallida 172 bancs japonesos. Aquesta menor disposició bancària a concedir préstecs està afectant severament les petites i mitjanes empreses tradicionals, molt dependents dels bancs com a principal font de finançament (el crèdit bancari representa el 52% del finançament empresarial).

Per intentar pal·liar aquesta situació, el Banc del Japó ha ampliat addicionalment la liquiditat del sistema bancari i la compra de bons públics a partir del 2001. Malgrat el creixement de la liquiditat i la disminució del preu del diner, el consum no ha mostrat signes de recuperació –ha passat de l'1,7% de creixement l'any 2001 al 0,9% i a l'1,1% durant el 2002 i el 2003, respectivament (segons dades de l'Economic and Social Research Institute (ESRI), del Govern del Japó). La incertesa respecte a la recuperació econòmica i per tant respecte a l'estabilitat del lloc de treball fomenta un estalvi més elevat de les famílies.

L'evolució de l'economia japonesa ha millorat sobretot a la fi del 2003. Segons les dades de l'ESRI, en el quart trimestre del 2003 el PIB real ha crescut el 3,8% interanual, amb un augment del 2% interanual del consum privat, del 5% interanual de la formació bruta de capital fix, i de l'11,4% interanual de les exportacions. Si bé aquestes xifres assenyalen unes perspectives de creixement encoratjadores, encara persisteixen dubtes notables sobre l'abast de la recuperació.

L'efectivitat escassa de les mesures preses per les autoritats japoneses i l'evolució negativa de l'economia durant més d'un decenni han suscitat l'interès d'economistes prestigiosos, i el debat sobre les causes de la crisi i les solucions potencials.

D'una banda, autors com el professor Paul Krugman sostenen que la crisi es deriva d'un problema d'insuficiència de demanda, perquè els consumidors no gasten prou i les empreses tampoc no inverteixen prou. Segons aquesta línia de pensament, el Japó es troba davant d'un *parany de la liquiditat* que inutilitza la capacitat de la política monetària d'afectar el creixement de l'economia, perquè els consumidors prefereixen els diners a altres actius menys segurs i menys líquids. Des d'aquesta perspectiva, la solució consisteix a generar expectatives d'inflació, i establir un objectiu d'inflació desitjat (*inflation targeting*) al qual s'haurà d'arribar en un termini determinat (es parla del 2% d'inflació a tres anys) utilitzant tots els mitjans a l'abast de les autoritats. En definitiva, es tracta d'aconseguir un canvi en les expectatives dels agents econòmics que estimuli el consum i la inversió.

L'altra línia de pensament, defensada pel Banc del Japó i un ampli grup de professors de les universitats japoneses més prestigioses, opina que els problemes de l'economia japonesa són més estructurals que de deflació, i que la solució és portar a terme una sèrie de reformes estructurals, entre les quals mereix la pena de destacar les següents:

– Una reforma del sistema financer que impliqui més transparència en les operacions bancàries i en el procés de presa de decisions; una millora de la supervisió comptable i del control del risc i la solvència per part del Banc del Japó i de les autoritats financeres; la resolució dels préstecs fallits; l'enfortiment del capital i de la rendibilitat bancària; la racionalització i la consolidació del sistema financer privat; la disminució de la garantia dels dipòsits bancaris, que actualment és del 100%, amb la qual cosa el contribuent paga la imprudència del dipositant,

que no assumeix cap risc; el desenvolupament de fons i d'altres productes financers que incentivin la diversificació de l'estalvi privat, que actualment està concentrat en dipòsits bancaris en més del 60%.

– El sanejament del sector empresarial. El sistema econòmic japonès és un sistema dual, amb empreses i sectors molt competitius, intensius en tecnologia, amb inversió directa a l'exterior i/o orientats a l'exportació. D'altra banda, hi ha sectors, com ara l'agricultura, la construcció, els serveis i les finances, amb empreses orientades al mercat domèstic, molt endeutades –particularment les petites i mitjanes empreses–, escassament rendibles, poc competitives, amb excés de capacitat i altament protegides, que es troben a la mercè d'un enduriment del crèdit i que al seu torn condicionen la viabilitat de les entitats financeres.

– La reforma del sistema de seguretat social. L'envelliment extraordinari de la població, provocat per la disminució de la taxa de natalitat des de mitjan anys vuitanta, ha eixamplat la piràmide poblacional. S'estima que l'any 2020 prop del 30% de la població tindrà més de 65 anys. Aquesta situació pressiona a l'alça les despeses en seguretat social d'un sector públic que ja per si mateix està altament endeutat. L'any 2002 les contribucions més les subvencions a la seguretat social van representar el 22,5% de la renda nacional, i és previst que arribin al 33% al 2025. Cal reformar el sistema de seguretat social per limitar l'augment de la càrrega nacional tant com sigui possible.

– Finalment, alguns autors, com Yoshino i Sakakibara, de la Universitat de Keio, suggereixen que la inversió pública ha de prioritzar l'objectiu d'incentivar la inversió privada, ja que durant aquests anys la inversió pública s'ha utilitzat per mantenir l'ocupació rural i, per tant, s'ha concentrat en àrees i sectors amb una productivitat marginal i un impacte en el benestar de la població molt baixos, que és la causa de l'escassa efectivitat de la política fiscal.

Dintre de la zona euro, Alemanya va patir un decreixement lleuger del PIB (0,1%) per primer cop els últims períodes, i França i Itàlia van incrementar una mica l'activitat econòmica (el 0,2 i el 0,4%, respectivament). En les tres economies esmentades, la demanda del sector públic i l'impuls del consum privat van permetre un augment moderat de la demanda interna. En canvi, la inversió va retrocedir a Alemanya i a França (l'1,8% i l'1%, respectivament), mentre que va augmentar modestament a Itàlia (0,6%). El sector exterior a Alemanya va remuntar notablement, mentre que el mateix sector a Itàlia i França va mostrar clarament menys dinamisme. En definitiva, el reduït creixement econòmic a les principals economies de la zona euro va contribuir a la deslluïda reactivació econòmica en conjunt.

L'avanç fràgil de les economies més potents de la zona euro va contrastar amb el vigor de l'altra gran economia europea, la britànica, ja que el 2003 el PIB del Regne Unit es va incrementar el 2,3%. El consum privat i públic van ser el puntal de l'activitat econòmica del país, amb unes taxes de creixement del 2,2% i del 3,8%, respectivament. També va remuntar la formació bruta de capital fix (1,3%). Tot i que el sector exterior va seguir restant creixement econòmic, ho va fer en menys proporció que els anys anteriors. A més a més, destaca el dinamisme elevat de l'economia de Grècia, amb una taxa de creixement del PIB del 4,2%, a causa de l'impacte de les inversions per als Jocs Olímpics. Juntament amb el Regne Unit i Grècia, Espanya va ser un dels països de la Unió Europea que més va créixer al 2003 (2,4%).

Les economies asiàtiques industrialitzades han patit una desacceleració des de l'inici del 2003

Les economies asiàtiques industrialitzades recentment van patir una desacceleració des de l'inici de l'any 2003, sobretot a causa de l'atonia de la demanda interna. En realitat, aquesta va davallar de forma acusada, inicialment, arran de la incertesa al voltant de la guerra i l'augment dels preus del petroli i, posteriorment, per l'impacte de la SARS. A més, a Corea, la demanda interna va perdre dinamisme a causa del descens del crèdit a les llars per l'enduriment de les regles prudencials. Els efectes de l'epidèmia es van apreciar sobretot en les xifres d'arribada de turistes i en les vendes al detall, principalment a Hong Kong i Singapur (tot i que van aparèixer més casos a la Xina). En les dos economies, la SARS es va controlar a mesura que va anar avançant l'any. Va ser el dinamisme escàs del sector informàtic el que explica principalment el menor ritme de creixement econòmic als dos països esmentats al 2003 (l'1,5% i el 0,5%, respectivament), a causa de la desacceleració de les exportacions de productes electrònics.

Malgrat el creixement més elevat de les economies industrialitzades al tancament de l'any 2003, les xifres de l'atur no van disminuir en els principals països avançats, davant la destrucció contínua de llocs de treball al sector de la indústria. Als Estats Units, la taxa d'atur va augmentar dues dècimes, fins a situar-se en el 6%, i al Canadà es va incrementar de forma similar fins a arribar al 7,9% de la població activa. Al Japó i al Regne Unit es va aconseguir mantenir la taxa de l'atur en el 5,5% i el 5,2%, respectivament. Per contra, la taxa d'atur va patir un increment important a la zona euro, fins a assolir el 9,1% de la població activa, sobretot perquè l'atur va créixer a Alemanya i França (el 9,5% en ambdues economies).

La recuperació econòmica sense creació d'ocupació va ser conseqüència, sobretot, d'un alt nivell de productivitat en el conjunt dels països industrialitzats, especialment als Estats Units (amb una taxa de creixement del 4,5%), al Japó (4,3%), a la Unió Europea (2,1%) i al Canadà (2%).

Les pressions inflacionistes han continuat sent poc significatives a les economies avançades...

La productivitat elevada també va contribuir a mantenir el baix nivell d'inflació en el conjunt d'economies avançades l'any 2003. En conjunt, les pressions inflacionistes van continuar sent poc significatives. A l'àmbit dels països avançats, la inflació va ser de l'1,8%, així doncs, per sota del 2% per segon any consecutiu. La inflació als Estats Units va ser del 2,3% i, a la zona euro, el creixement dels preus va ser similar (2,1%). Però cal destacar les diferències significatives entre les principals economies europees. Mentre que Alemanya i França van suportar una inflació de l'1,1% i el 2,1%, respectivament, a Itàlia i al Regne Unit els preus van augmentar fins al 2,8% en ambdues economies. El Canadà també es va veure afectat per un augment de l'IPC del 2,8% l'any 2003. El Banc de Japó, per la seva part, no va poder solucionar la deflació (0,3%), tot i aplicar polítiques expansives que van permetre de mantenir els tipus d'interès a curt termini a zero. Actualment, els baixos nivells d'inflació existents a la majoria d'economies industrialitzades donen marge per continuar aplicant polítiques monetàries expansives.

Quant als tipus d'interès, la Reserva Federal nord-americana els manté a l'1% (el tipus més baix dels últims 45 anys) des del 25 de juny del 2003. El Banc Central Europeu ha fixat els tipus d'interès al 2% des del 5 de juny del 2003, malgrat el reduït creixement econòmic de la zona euro. Cap dels dos organismes ha variat els tipus d'interès de referència durant la segona meitat del 2003. En particular, l'autoritat monetària europea no es va decidir a baixar més els tipus d'interès per por a estimular la inflació en països propensos a augments de preus, com és el cas d'Espanya, tot i que Alemanya i França desitjaven una rebaixa addicional. Només el Regne Unit, que havia retallat el seu tipus al juliol, va tornar-lo a apujar (fins al 3,75%) per temor a pressions inflacionistes. En conseqüència, al llarg del 2003 hi va haver una diferència significativa entre ambdós tipus d'interès, que, sens dubte, va influir en l'apreciació contínua de l'euro respecte al dòlar.

... mentre que l'evolució del dèficit públic no ha estat gens positiva

El 2003, l'evolució del dèficit públic no va ser gens positiva per al conjunt d'economies avançades. El dèficit del govern dels Estats Units va augmentar considerablement (fins al 4,9% del PIB). A la zona euro, la situació fiscal es va deteriorar a causa dels incompliments del Pacte d'estabilitat i creixement per part de les economies més potents. Així, el dèficit pressupostari a Alemanya i França va assolir el 4% del PIB i, per tant, va superar el límit del 3% que preveu el Pacte. Itàlia va aconseguir complir el límit, amb un dèficit fiscal del 2,7% del PIB. Al Regne Unit també va augmentar el dèficit pressupostari al 2,9% del PIB. Pel que fa a l'economia del Japó, el dèficit del govern va seguir en un nivell molt alt, del 7,4% del PIB, a causa de les pressions creades per l'envelliment de la població. Com a excepció, al Canadà, el saldo financer de les administracions públiques va seguir orientat a la prudència fiscal, amb un superàvit de l'1% del PIB.

Els tipus de canvi entre els països industrialitzats van variar considerablement des que el dòlar nord-americà va assolir el seu nivell màxim (en termes efectius reals i nominals) al febrer del 2002. Es detecta, sobretot, la depreciació d'aquesta divisa davant de l'euro (20,4%, l'any 2003), però també cal assenyalar-ne el debilitament davant del ien, la lliura esterlina i el dòlar canadenc (del 10% al 12%, en cada cas) i davant del dòlar australià (al voltant del 20%). És clar que aquesta fortalesa de l'euro no és el que més convé a l'economia de la zona euro, que té grans dificultats per seguir el camí de creixement dels Estats Units i d'altres economies dinàmiques.

En realitat, la forta pèrdua de valor del dòlar respecte de l'euro va plantejar problemes de competitivitat externa a la zona dòlar per a les empreses europees, fet que va jugar en contra de la recuperació de la UEM. Per això, el superàvit de la balança per compte corrent al conjunt dels països de l'euro es va caracteritzar per un modest increment del 0,8% del PIB, amb diferències clares entre els diferents estats integrants. El volum d'importacions va augmentar a les principals economies, especialment a Alemanya (3,7%), però, en canvi, les exportacions només van créixer lleugerament a Alemanya (0,5%) i van decréixer a França i Itàlia (l'1,6% i l'1,2%, respectivament).

D'altra banda, la depreciació significativa del dòlar respecte a les monedes principals va facilitar la recuperació de les exportacions nord-americanes, que van créixer el 0,3% en contraposició al –1,3% del període anterior; i també es va reduir l'increment de les importacions (el 2,6% davant del 3,4% de l'any 2002). Tot i això, el saldo negatiu de la balança comercial nord-americana no va deixar d'augmentar (el –5,1% del PIB respecte al –4,9% de l'any anterior), per bé que començava a haver-hi algunes exportacions associades a la reconstrucció de l'Iraq, un cop es van aixecar les sancions que l'ONU havia establert contra l'Iraq arran de la invasió de Kuwait el 1990. A diferència d'altres anys, va ser finançat principalment amb vendes de títols públics i privats a bancs centrals asiàtics, entre d'altres, en comptes d'entrades de capital.

En els mercats financers desenvolupats, la combinació de diversos factors, com ara una liquiditat considerable, polítiques monetàries més expansives i l'expectativa que els tipus d'interès d'intervenció es mantindrien a nivells baixos durant més temps del que es preveia en un principi, va fer que els tipus d'interès a llarg termini assolissin, a mitjan juny, el nivell més baix dels darrers 40 anys. Des de llavors, hi ha hagut un lleuger augment, més acusat als Estats Units, que probablement ha estat conseqüència d'una major confiança en la recuperació, un augment de les expectatives inflacionistes i la solidesa sostenible de l'oferta de valors de l'Estat.

La millora de les expectatives i uns tipus d'interès moderats han permès els bons resultats dels mercats de renda variable

La millora de les expectatives econòmiques, especialment de l'economia nord-americana, i uns tipus d'interès moderats, atesos els escassos riscos inflacionistes, van permetre que el 2003 els mercats internacionals de renda variable tanquessin l'exercici com el millor exercici dels darrers tres anys. Les borses van rebre un fort impuls i, de resultes d'això, van possibilitar que s'assolís uns nivells màxims anuals i que es registrés la primera pujada anual de les cotitzacions dels darrers tres exercicis. Pel que fa als mercats internacionals de renda fixa, el volum d'emissions de deute als mercats de capital globals va arribar a 5,05 bilions de dòlars el 2003, és a dir, un increment del 23% respecte de l'any 2002. L'import del deute empresarial col·locat va augmentar el 35% amb relació a l'any anterior.

En efecte, els mercats de valors van aconseguir una forta remuntada respecte a l'any 2002. Cap al final del 2003, la majoria dels principals índexs borsaris es van situar pràcticament en la zona de nivells màxims i van acumular guanys notables i molt significatius, un fet que no succeïa d'ençà dels nivells mínims de març, moment en què els mercats van patir més intensament els efectes de la crisi a l'Iraq. Així, als Estats Units, l'índex tecnològic Nasdaq 100 va presentar uns guanys superiors al 40% i va doblar els del Dow Jones o pel més ampli Standard & Poor's. Al continent europeu, l'Euro Stoxx 50, representatiu dels valors més importants de la zona euro, es va revalorar més moderadament, una mica menys del 15% i, en tot cas, molt per sota de la revaloració d'altres índexs representatius dels diferents mercats nacionals de la zona. En aquest sentit, el Dax 30 alemany va oferir plusvàlues superiors al 30% i l'IBEX 35 no va quedar lluny d'aquesta magnitud. En canvi, van ser més modestos els resultats de la borsa francesa, de la italiana o, ja fora de la zona euro, de la britànica, segons que es desprèn dels registres dels seus índexs representatius.

3. Països en vies de desenvolupament

La realitat econòmica dels mercats emergents continua depenent de l'evolució dels països industrialitzats, les condicions de finançament extern, els factors geopolítics i la situació concreta de cada país.

Els països de la regió asiàtica han tornat a enregistrar un fort ritme de creixement

Malgrat la desacceleració de les economies avançades durant la primera meitat del 2003, els països de la regió asiàtica van tornar a registrar el creixement econòmic més accelerat del món l'any 2003 (6,4%). La característica principal del creixement del producte en aquesta regió és que va continuar basant en l'exportació neta.

Les mesures de política econòmica per estimular el creixement econòmic es van centrar en l'aplicació d'una política monetària més expansiva en diversos països a causa d'un control de la

inflació més fort. En alguns estats, l'impacte de la SARS es va compensar amb un estímul fiscal en els sectors més afectats. Ara bé, les possibilitats d'aplicar polítiques fiscals més expansives són molt més limitades en els països caracteritzats per nivells crònicament elevats de deute públic, com l'Índia i les Filipines, o per deficiències considerables en el sector bancari.

L'activitat econòmica a la Xina ha augmentat el 7,5%, impulsada per les exportacions i la inversió

Concretament, l'activitat econòmica a la Xina va augmentar de manera espectacular (7,5%) l'any 2003, impulsada tant per les exportacions com per la inversió. A l'Índia, el creixement econòmic va augmentar (5,6%), gràcies a la recuperació del sector agropecuari després de la sequera de l'any anterior. El dèficit del govern va continuar presentant un nivell molt elevat (al voltant del 10% del PIB) i, a conseqüència d'això, la trajectòria de la política fiscal va ser insostenible. A més, el grau limitat de flexibilitat del tipus de canvi, davant la persistència d'una forta afluència de divises, va contribuir a una acumulació sense precedents de reserves internacionals, fet que va dificultar l'aplicació de la política monetària.

Entre els països de l'ASEAN, l'activitat econòmica a Malàisia i Tailàndia es va mantenir, amb taxes de creixement del PIB del 4,2% i del 5%, respectivament, en part a causa de l'aplicació de polítiques macroeconòmiques propícies. A Indonèsia, el consum privat va continuar estimulant el creixement, i la inversió es va mantenir a un nivell baix.

A una gran part de l'Amèrica Llatina, l'activitat econòmica es va estabilitzar i la confiança dels inversors estrangers va augmentar notablement, sobretot al Brasil. No obstant això, la regió continua sent vulnerable a un canvi d'actitud dels mercats financers, i alguns països presenten greus problemes a causa del deute extern i de la incertesa política.

A l'Argentina, l'activitat econòmica es va anar recuperant (incloent-hi la producció industrial i la construcció) a partir d'una base molt reduïda. A l'abril es van eliminar les restriccions als dipòsits a termini (el *corralito*), sense que això produís un impacte significatiu sobre els dipòsits bancaris. El peso es va apreciar de manera substancial a partir del final del 2002, els tipus d'interès es van reduir una mica i es van incrementar les reserves internacionals. Tot i això, la recuperació incipient continua sent vulnerable a factors com ara la situació insostenible de les finances públiques, la falta d'avanç en la situació dels bancs dèbils, l'alt nivell d'endarreriment dels pagaments de les empreses, la falta de seguretat jurídica i l'abast de la pobresa.

L'activitat econòmica a una gran part de l'Amèrica Llatina s'ha estabilitzat

A banda d'això, la política econòmica aplicada al Brasil va contribuir a reforçar la confiança, com es pot observar en la nova apreciació del real, la disminució marcada de les primes de risc i el ràpid reingrés dels bons sobirans en els mercats de capital. Ara bé, el creixement continua sent dèbil i el país continua sent vulnerable als esdeveniments econòmics externs. A més, no es poden oblidar les voluminoses necessitats d'endeutament extern i el fet que, en termes absoluts, les primes de risc encara són elevades. A Veneçuela, el PIB real es va reduir de manera significativa el 2003 (16,7%), tot i que després de la vaga de febrer es va recuperar la producció petroliera.

A Colòmbia, la implantació del programa d'alleujament del deute públic, adoptat per les autoritats, i els avanços en la reforma dels sistemes de pensions i de salut, van resultar essencials per aconseguir un creixement més ràpid i per fer disminuir la inflació. Pel que fa a l'Uruguai, l'èxit del canvi de deute va contribuir a disminuir les necessitats de finançament a curt termini i a millorar el perfil del deute. A l'Equador, la fragmentació política va soscavar la implantació de les reformes, i les tendències salarials i dels preus van ser incongruents amb les limitacions que imposa la plena dolarització. Mèxic i Xile es van mostrar immunes a les dificultats que van afectar molts països llatinoamericans l'any 2003. Mèxic es va recuperar (amb una taxa de creixement de l'1,5%) per l'augment de l'expansió als Estats Units i pels efectes d'una política monetària menys restrictiva. A Xile, les retallades de les taxes d'interès, determinades per la política econòmica, van afavorir la remuntada de la demanda interna.

Quant als països de l'Àfrica, la taxa de creixement del PIB va pujar fins al 3,7% el 2003, especialment pels efectes positius de l'aplicació de polítiques macroeconòmiques més encertades, la pujada dels preus dels productes bàsics i l'alleujament del deute en el marc de la iniciativa per als països pobres molt endeutats (PPME). Concretament, amb algunes excepcions, sobretot

MÈXIC I EL BRASIL: DOS MODELS DIFERENTS?

Luis de Sebastián

1. Amb 99 i 172 milions d'habitants, respectivament, Mèxic i el Brasil són les nacions més poblades de l'Amèrica Llatina segons el Banc Mundial; entre les dues fan més de la meitat de la seva població. Els productes nacionals bruts respectius tenien, el 2001, la mateixa magnitud: 550.200 milions de dòlars a Mèxic i 528.900 milions al Brasil (una mica inferior al d'Espanya d'aquest mateix any, que va ser de 588.000 milions). Tot i així, mesurats els PIB en termes de la *paritat del poder adquisitiu*, el de Mèxic era de 0,82 i el del Brasil, d'1,22 bilions de dòlars, mentre que el d'Espanya era només de 0,82 bilions de dòlars, gairebé igual que el de Mèxic. Atesa la importància d'aquests països en els comptes globals de l'Amèrica Llatina, i la seva influència en la sort dels seus veïns, és lògic preguntar-se quina és la conducció d'aquestes economies i, en concret, quin model segueix cadascuna, i quina de les dues té més probabilitat d'èxit i potencial per influir en els resultats econòmics de la regió.

2. Pot ser que les economies de Mèxic i del Brasil segueixin models diferents, però a l'abril de 2004 s'assemblen en el fet que ambdós països tot just creixen en termes reals (l'1,1% i el 0,3%, respectivament, el 2003). Les dues mantenen l'estabilitat de la moneda, la credibilitat internacional, el finançament extern i un relatiu equilibri fiscal a costa del creixement, i per tant de la redistribució de la renda. L'obertura de les seves economies i la necessitat de finançament extern obliga les autoritats econòmiques a mirar cap als mercats internacionals de capitals més que cap als mercats interns i les necessitats ancestrals de les seves poblacions, especialment dels ciutadans pobres, que són una multitud. El creixement se li escapa tant a un president pretesament de dretes a Mèxic com a un pretesament d'esquerres al Brasil. Semblaria que a l'Amèrica Llatina no hi ha gaire espai per a un model de conducció econòmica alternatiu al que resulta de la globalització, llevat que es decideixi no pagar el deute extern, com ha fet el president Kichner a l'Argentina. Però encara no sabem on pot dur l'impagament a l'Argentina.

3. Els dos països s'assemblen en un altre aspecte. Els líders actuals d'ambdós països van arribar al poder trencant una tradició llarga de domini de les classes més acabalades al Brasil, i del Partit Revolucionari Institucional, el PRI, a Mèxic. Aquest trencament va generar enormes expectatives i esperances en els ciutadans d'ambdós països; esperances de modernització i d'entrada al Primer Món a Mèxic, i de justícia social i progrés al Brasil. Per desgràcia, les esperances s'estan desinflant en ambdós països cada dia que passa. El president mexicà Vicente Fox està aïllat i no sembla comptar ni amb el suport polític del partit que el va encastellar a la presidència, el PA. Mentre que el president del Brasil, Luiz Ignacio da Silva, Lula, està en franc declivi (Juan Arias escriu: «Les reformes promeses pel president del Brasil, des de la lluita contra l'atur fins a la defensa del medi ambient, estan paralitzades.»), cada dia més enfrontat a les posicions dures del Partit dels Treballadors. Fox, que no tenia idees clares sobre les reformes que es proposava fer, no ha fet res de significatiu, en part, tot cal dir-ho, perquè l'oposició del PRI i del PRD no l'hi han permès; mentre que Lula, que sí que les tenia, no ha pogut portar-les a terme. El seu primer any de govern se li ha anat a ocupar-se d'estabilitzar la situació financera del Brasil i a enfortir el seu poder de negociació en els mercats internacionals de capitals. En aquest respecte Lula no ha dut una política diferent de la del seu predecessor, Fernando Henríquez Cardoso.

4. Qualssevol que siguin les seves premisses polítiques i les seves intencions de reforma, ambdós presidents encaren problemes semblants. En primer lloc, haver de governar una societat dual. En efecte, Mèxic i el Brasil tenen un sector modern, integrat, competitiu, internacional, amb un ingrés per habitant semblant –si no més elevat– al d'Espanya, al costat d'una massa de petits productors agrícoles, mitjanes i petites empreses industrials i de serveis (la majoria de les quals opera en l'economia submergida), empleats públics mal pagats, assalariats i aturats, que tot just es beneficien dels guanys del sector *globalitzat*. Els governants encaren, doncs, un problema de redistribució de la renda molt seriós, la solució de la qual no solament és un requisit de la democràcia i de la justícia social, sinó també és una exigència de l'eficiència d'ambdues economies. Perquè ambdues necessiten ampliar el mercat nacional, augmentar l'estalvi intern –que disminuiria la seva dependència del capital extern–, i beneficiar-se d'economies d'escala i d'abast de les noves tecnologies de la informació. L'absència d'aquestes condicions se supleix –solament a mitges– amb l'orientació del sector modern cap als mercats rics dels Estats Units i de la Unió Europea. Mercats, d'altra banda, que són difícils de penetrar –fins i tot per a Mèxic, malgrat el TLCAN (Tractat de Lliure Comerç de l'Amèrica del Nord, que forma Mèxic amb els Estats Units i el Canadà)– i estan protegits en productes agrícoles i molts productes tèxtils. Mèxic, tant com el Brasil, necessita una gran política d'estat que es podria resumir en dues paraules: estabilitat i redistribució. Fins ara ha prevalgut l'estabilitat; queda pendent la redistribució. En principi ambdues macrotasques es podrien portar a terme des de diferents ideologies, amb la condició que s'acceptin les regles bàsiques de la democràcia i de l'economia de mercat, que regulen i limiten l'abús del poder social en la presa de decisions econòmiques. Ara per ara les polítiques redistributives no estan de moda ni a Mèxic, on no figuren de forma preeminent en el programa del Govern, ni al Brasil on, malgrat que hi figuren, no es poden implantar per problemes burocràtics, econòmics, polítics i d'inèrcia social.

5. Fins i tot amb totes les semblances que hem assenyalat entre Mèxic i el Brasil, quant als problemes que encaren els seus governants i les dificultats que troben per resoldre'ls, no es pot ignorar que les dues economies estan inserides de manera diferent en l'economia internacional, fet que condiciona les seves possibilitats de creixement i transformació en el futur. L'economia mexicana forma part del TLCAN amb els EUA i el Canadà. La producció industrial mexicana està íntimament lligada a la nord-americana, amb un fort intercanvi en béns intermedis, típic del comerç intraindustrial (i comerç intraempresa, entre unitats productives de la mateixa empresa, situades a Mèxic i als Estats Units) d'economies integrades. Les exportacions de Mèxic que més han augmentat han estat les maquiles (del 19% de les exportacions no petrolieres el 1983, al 42% el 1993 i el 47% el 2003), mentre que altres tipus d'exportacions s'han incrementat poc com a efecte de la integració (del 38,2% de les exportacions el 1993 al 38,5% el 2003, segons dades del BBVA). Als 10 anys del Tractat, els beneficis per a l'economia mexicana són ambigus, i sobre aquest pesa la gran amenaça de la irrupció de la Xina com a segon proveïdor del mercat nord-americà. A més, com a resultat de la integració, la dependència de l'economia mexicana de la conjuntura dels Estats Units s'ha exacerbat; els cicles en les dues economies s'han sincronitzat, amb una certa asimetria en la fase de recuperació, que prolonga a Mèxic els efectes d'una caiguda del PIB als Estats Units. Amb la gairebé obertura total de l'economia mexicana i la desnacionalització dels seus bancs, la necessitat d'un equilibri financer estricte és extrema. Estabilitat a ultrança amb menyscapte, com no podia ser de cap altra manera, de la redistribució. Aquest seria en pocs trets el que és específic del model mexicà.

6. El Brasil té més llibertat d'acció que Mèxic. No depèn tant com aquest de l'economia dels Estats Units (de fet ha augmentat les seves exportacions a l'Amèrica Llatina i a Europa), i ara pot negociar amb el colós del nord des d'una certa posició d'avantatge que no tenia Mèxic. En definitiva, el Brasil podria mantenir el creixement de la seva indústria i de les seves exportacions, tant agrícoles com industrials, sense integrar-se totalment en l'Àrea de Lliure Comerç de les Amèriques. Té, a més, l'experiència de Mèxic per avaluar els avantatges i els inconvenients de la integració. L'economia del Brasil és més autònoma que la de Mèxic: no depèn tant de l'exportació d'un sol producte (el petroli) i té una estructura industrial molt més diversificada que la mexicana, i en última instància posseeix un mercat més ampli (ampliat pel MERCOSUR, amb l'Argentina, l'Uruguai i Paraguai) i una població més gran que Mèxic. El problema del Brasil és el *limitador extern* (*foreign constraint*), que li imposa la necessitat de capital estranger per desenvolupar les enormes potencialitats dels recursos, de les indústries i del capital humà que té. Si el Brasil tingués estalvis interns suficients, aviat podria estar entre les nacions més riques del món. Però mentre no posi en pràctica mesures redistributives per crear una gran classe mitjana, i mesures per fomentar l'estalvi intern, el Brasil seguirà sent per molt temps *el país del futur*.

Zimbabwe i Angola i, menys, Nigèria, la inflació es va situar a nivells relativament baixos i els dèficits pressupostaris dels governs van estar sota control. No obstant això, els dèficits per compte corrent van continuar sent en molts països relativament més alts, en part, a causa dels elevats nivells de deute, però també de les baixes taxes d'estalvi derivades dels escassos ingressos per càpita i dels obstacles estructurals que impedeixen la diversificació econòmica. A més, hi continua havent a la regió una inestabilitat política persistent i unes condicions climàtiques desfavorables, que contribueix tot plegat a la greu escassetat d'aliments al corn de l'Àfrica i a la zona meridional del continent.

El creixement del PIB ha millorat a la zona del Magrib i a l'Àfrica occidental i central

El creixement del PIB va millorar a la zona del Magrib l'any 2003, gràcies a unes condicions meteorològiques benignes, una política fiscal expansiva (a Algèria) i a les reformes econòmiques (al Marroc i a Tunísia). També es va expansionar l'activitat econòmica a l'Àfrica occidental i central (impulsada per l'augment de la producció petroliera a Nigèria) i al sud del continent (encapçalada per Botswana, per l'increment de la producció minera). En canvi, en altres regions va disminuir el creixement del PIB, sobretot al corn de l'Àfrica (on Etiòpia continua patint una fam catastròfica), a la zona de l'Àfrica francòfona (on l'activitat a Costa d'Ivori va disminuir a causa de la inestabilitat política persistent), a la regió dels Grans Llacs (on el turisme es va veure afectat pels riscos relacionats amb el terrorisme) i a l'Àfrica del sud (on es van sentir parcialment els efectes transitoris d'una política monetària més restrictiva).

A l'Orient Mitjà, tot i el factor d'incertesa que representa la precària situació de seguretat a la zona, l'activitat econòmica es va aprofitar de la celeritat amb què es va concloure el conflicte armat a l'Iraq, l'increment de la producció de petroli a la regió i un preu mitjà del cru més alt. El creixement del PIB al Mashreq va augmentar més moderadament, en part perquè països com Jordània i Síria mantenen vincles econòmics relativament més estrets amb l'Iraq i, en part, com a conseqüència dels efectes desfavorables de la falta de seguretat regional en el turisme, com en el cas d'Egipte i Jordània.

L'afluència d'inversió estrangera directa ha afavorit el creixement dels estats candidats a la integració a la UE

Els estats candidats a ser membres de la Unió Europea es van continuar beneficiant de la notable afluència d'inversió estrangera directa. Així, es va assolir un augment del creixement, amb el suport de les exportacions i el consum privat, a la majoria dels països. Tot i que es preveu una acceleració del PIB el 2004, les perspectives d'increment de les exportacions depenen, sobretot, del ritme de recuperació econòmica de la zona euro, ja que les exportacions de mercaderies a la UEM representen entre el 10% i el 35% del PIB de la majoria dels estats candidats. Una altra amenaça per al creixement és l'apreciació de l'euro des del febrer del 2002, que ha donat lloc a una apreciació relativa dels tipus de canvi efectius reals en els països on la moneda està estretament vinculada a l'euro.

Per països, a Polònia es va accelerar el creixement (2,9%) gràcies a l'augment de la inversió, que va ser afavorit al seu torn per l'augment dels beneficis de les empreses i de les exportacions. A Hongria, la devaluació del forint i els augments de les taxes d'interès van emfasitzar el dilema de la política monetària, que per si mateixa no pot al mateix temps reduir la inflació i millorar la competitivitat externa. A més, el ràpid creixement dels salaris va intensificar les pressions inflacionistes (4,7%) i va debilitar la competitivitat externa. A la República Txeca, el creixement (1,7%) es va mantenir gràcies a un augment del dèficit del govern general. Als països bàltics, els adequats nivells de creixement (entre el 5% i el 6%) i d'inflació (entre el 2% i el 3%) van reflectir el sòlid historial de polítiques orientades a assolir l'estabilitat macroeconòmica i la reforma estructural. A Bulgària i Romania, la solidesa de la demanda interna, a part de l'increment dels dèficits per compte corrent, va estimular el creixement l'any 2003 (el 5% i el 4,7%, respectivament). L'expansió de la demanda interna va ser fruit, sobretot, del fort creixement del crèdit al sector privat, en el cas de Bulgària, i del ràpid increment dels salaris i del crèdit, a Romania.

A la Comunitat d'Estats Independents, l'activitat econòmica va continuar sent dinàmica durant l'any 2003. El creixement econòmic es va mantenir amb fortalesa als països exportadors nets d'energia, com ara l'Azerbaidjan (9,2%) i el Kazakhstan (9%), i a Rússia (6%) va ser degut a l'alça del preu del petroli. A Rússia, l'expansió econòmica també es va beneficiar d'un fort augment dels

salaris reals, d'una situació favorable de la liquiditat dels mercats financers interns i d'un accés més gran als mercats internacionals de capital. D'altra banda, les taxes d'inflació van continuar disminuint a la regió, encara que continuen sent relativament altes en comparació amb les d'altres països en vies de desenvolupament. La situació varia de manera notable d'un país a un altre. La majoria dels estats que han avançat en la reforma econòmica han registrat nivells d'inflació d'un sol dígit. En canvi, als països que no han estat tan fidels a la reforma la inflació s'ha mantingut elevada, tot i que ha anat disminuint, concretament a Bielorússia i l'Uzbekistan, la qual cosa evidencia la necessitat d'enfortir la disciplina monetària restringint el crèdit a les empreses públiques ineficients.

II. Economia espanyola

1. Trets bàsics

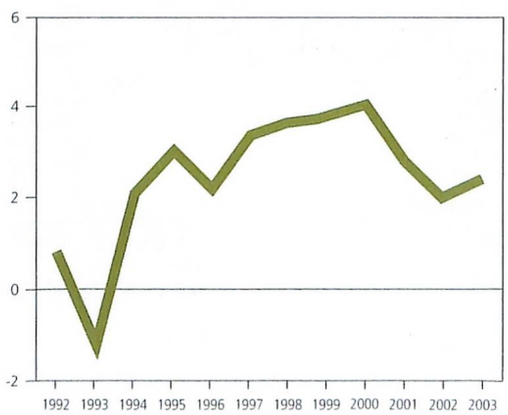
Malgrat un context exterior poc favorable, l'economia espanyola ha mostrat l'any 2003 un dinamisme notable, ja que ha assolit un creixement mitjà del 2,4% (gràfic II.1), quatre dècimes més que l'any 2002, i –un fet tan o més rellevant– dos punts per sobre del de la zona euro. Un any més, l'economia espanyola ha aconseguit, doncs, escurçar la diferència en renda per càpita que encara presenta davant dels principals països europeus.

El consum privat i la construcció han impulsat el creixement de l'economia espanyola

Com ja va passar l'any precedent, l'expansió de l'activitat econòmica s'ha basat exclusivament en la demanda interna, la qual ha millorat fins i tot la seva contribució al creixement (3,4 punts percentuals el 2003, davant dels 2,6 punts del 2002). El consum privat i la inversió en construcció han estat també els impulsors principals de la demanda interna, encara que ambdós components han seguit trajectòries ben diferents. Així, mentre que, facilitat pel creixement de l'ocupació, l'augment consegüent de la renda disponible i els baixos tipus d'interès, el consum de les llars ha crescut a una taxa del 3%, quatre dècimes més que l'any 2002, el ritme d'expansió de la inversió en construcció s'ha moderat (del 4,2 al 3,7%). La dada, però, més positiva de l'exercici del 2003 és la recuperació de la inversió en béns d'equipament, després de les caigudes dels dos anys anteriors. La demanda externa, per la seva part, ha accentuat la seva contribució negativa al creixement del PIB durant l'any 2003, i ha restat un punt percentual (sis dècimes l'any 2002).

Des de la perspectiva de l'oferta, no hi ha hagut tampoc novetats significatives, i la construcció i els serveis han estat novament els sectors més dinàmics. No obstant això, en ambdós casos el ritme d'expansió ha estat inferior al de l'any anterior. La indústria, d'altra banda, va començar l'any creixent a taxes per sobre del 2%, però va anar perdent força i va acabar l'any en una situació gairebé d'estancament, la qual cosa es pot atribuir sobretot a l'atonia de les exportacions espanyoles en la segona meitat de l'exercici.

Gràfic II.1 PIB a preus de mercat
(Taxa de variació real)



Font: INE

L'acceleració del creixement econòmic ha permès d'elevar també la creació d'ocupació, si bé no suficient per reduir la taxa d'atur, atès el notable ritme amb què ha augmentat també la població activa. Un any més, la construcció i els serveis han estat els principals generadors d'ocupació, fet que compensa el mal comportament de la indústria, que el 2003 ha intensificat el ritme de destrucció d'ocupació; tot al contrari que l'agricultura, que, malgrat que segueix perdent ocupació, ho ha fet a una taxa sensiblement inferior a la de l'any anterior.

La taxa d'inflació ha acabat l'any en el 2,6%

L'any 2003 ha estat positiu també des de la perspectiva dels preus. De fet, malgrat el dinamisme notable de la demanda interna, l'any ha acabat amb una taxa d'inflació del 2,6%, 1,4 punts inferior a la del desembre del 2002; una reducció significativa, doncs, de les tensions inflacionistes, si bé la taxa d'inflació de l'economia espanyola continua estant per sobre de la mitjana de la zona euro i de l'objectiu del Banc Central Europeu.

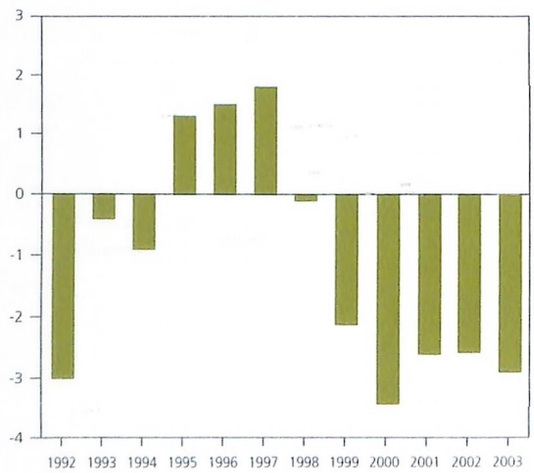
Els resultats del sector exterior han estat més preocupants. L'ampliació del dèficit comercial i el deteriorament del saldo de les balances de transferències corrents i de rendes han compensat amb escreix la millora de la balança de serveis, fet que ha comportat l'augment consegüent del dèficit per compte corrent, que ha arribat al 3% del PIB, mig punt més que l'any anterior (gràfic II.2). No ens ha d'estranyar, doncs, que es comenci a qüestionar la capacitat competitiva de l'economia espanyola.

El pressupost del conjunt de les administracions públiques s'ha tancat amb un superàvit històric equivalent al 0,3% del PIB

Els resultats de les finances públiques han estat certament positius. En termes de comptabilitat nacional, el conjunt de les administracions públiques han tancat l'exercici amb un superàvit històric del 0,3% del PIB, millorant així tant els resultats de l'any anterior (un superàvit del 0,1% del PIB) com de les previsions inicials, que preveien únicament l'assoliment de l'equilibri pressupostari. Tot això en un any en què el dèficit públic del conjunt de la zona euro ha estat del 2,8% del PIB. La Seguretat Social, que ha acabat l'any amb un superàvit de l'1% del PIB (el doble del que es preveia), ha estat, sens dubte, la responsable principal de l'assoliment del superàvit pressupostari, ja que malgrat l'entrada en vigor de la Llei d'Estabilitat Pressupostària, tant l'Estat com les administracions territorials han tingut dèficits (0,4% i 0,3%, respectivament).

També ha estat positiu el comportament dels mercats financers. N'hi ha prou de destacar que, després de dos anys de caigudes consecutives, l'IBEX 35 ha tancat l'any 2003 per sobre dels 7.700 punts, que equival a una revaloració del 28% respecte de l'any anterior. Tot això en un any en el qual el Banc Central Europeu ha reduït dues vegades el tipus d'interès de referència, fins a situar-lo en el nivell mínim històric del 2%.

Gràfic II.2 Saldo de la balança per compte corrent
(En percentatge sobre el PIB)



Font: Secretaria d'Estat i de Comerç i Banc d'Espanya

La fortalesa de la demanda interna ha accentuat el dèficit exterior

En vista de tot això, el balanç global de l'economia espanyola durant l'exercici del 2003 es pot considerar positiu. El que està en discussió, doncs, no són els resultats macroeconòmics sinó la viabilitat a mitjà termini del model de creixement de l'economia espanyola. Aquesta en els últims anys ha crescut impulsada exclusivament per la demanda interna i, més concretament, pel consum i la inversió en construcció, beneficiats ambdós per uns tipus d'interès històricament reduïts. Malauradament, la inversió diferent a la construcció segueix mostrant una atonia significativa, i la destinada a la millora de les habilitats tecnològiques i humanes no creix prou per permetre una clara diferenciació entre els béns espanyols i els produïts pels països menys desenvolupats. En aquest context, no ens ha d'estranyar que la fortalesa de la demanda incrementi les importacions més que no pas la producció interior, la qual cosa genera una ampliació del dèficit exterior de l'economia espanyola.

EL DEBAT SOBRE L'EVOLUCIÓ DE LA PRODUCTIVITAT A L'ECONOMIA ESPANYOLA

Antonio Argandoña

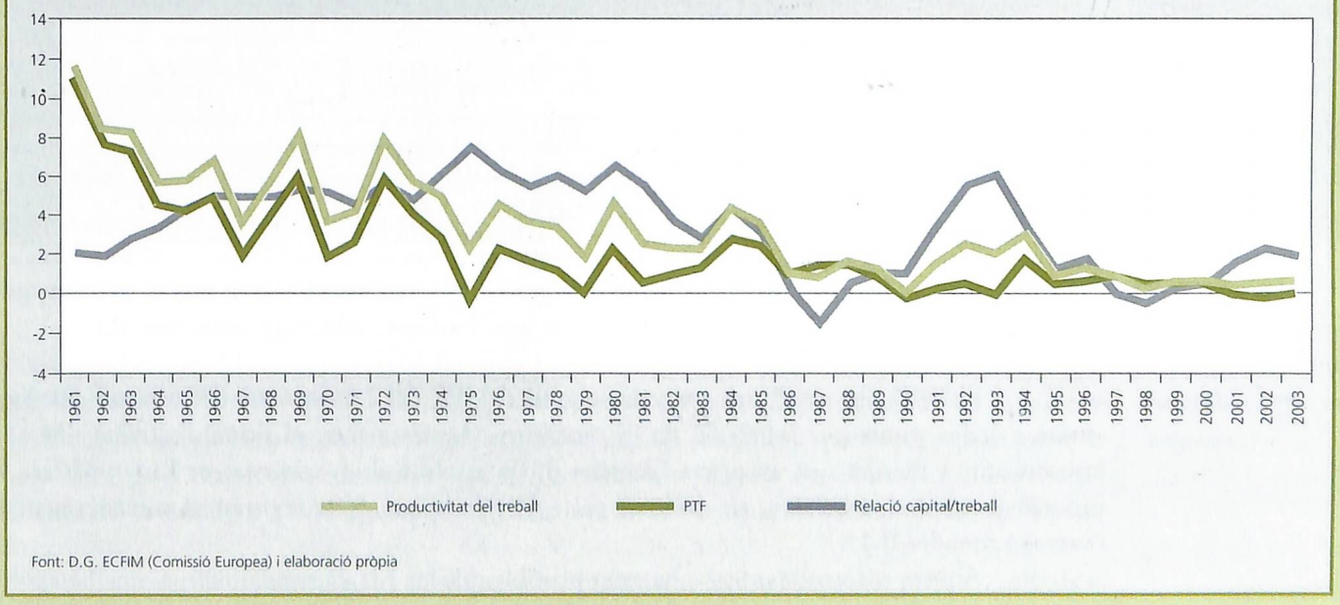
La productivitat és una variable molt important en una economia, perquè explica la seva capacitat de créixer (i, per tant, per millorar el nivell de vida dels seus ciutadans, a llarg termini) i de permetre augments salarials que no es tradueixin en costos laborals unitaris més elevats (fet que li permetrà de competir davant de l'exterior, encara que això serà matisat per l'evolució dels seus costos i del tipus de canvi de la seva moneda).

En parlar de la productivitat ens referim, habitualment, a la productivitat del treball, és a dir, al producte interior brut (PIB) obtingut per persona ocupada (o per hora treballada). Un treballador serà més productiu, primer, quan disposi de més i millors equips (màquines, fàbriques, instal·lacions) per produir i, segon, quan millori la seva capacitat productiva, segons el progrés tècnic, el capital humà, l'aprofitament d'economies d'escala, més eficiència en l'organització i la gestió de l'activitat productiva o una reassignació de recursos dels sectors menys productius (com ara l'agricultura i certs serveis) a uns altres de més productius (com ara la indústria).

El gràfic adjunt mostra l'evolució de la productivitat del treball (el PIB a preus constants dividit pel nombre de persones ocupades) i dels seus dos determinants esmentats abans: el valor del capital net disponible en l'economia (a preus constants) per persona ocupada (l'anomenada *relació capital/treball*) i el conjunt de factors que milloren la capacitat productiva del treballador, el més important dels quals és el progrés tecnològic (que s'anomena *productivitat total dels factors*).

Al gràfic es poden identificar quatre períodes, les característiques dels quals es resumeixen a la taula adjunta. Entre 1964 i 1974 hi va haver un creixement intens de la productivitat del treball, impulsat per una intensa capitalització i un fort augment de la productivitat total dels factors. Entre 1975 i 1985 la productivitat del treball es va moderar, però va continuar creixent a una taxa respectable (el 3,1% anual), gràcies a la intensa substitució de capital (que va créixer el 3,4% anual) per treball (que va disminuir l'1,6% cada any), mentre que el creixement de la productivitat total dels factors va disminuir l'1,3%. Tots els indicadors van empitjorar entre 1986 i 1994, i van tornar a fer-ho en el període final (1995-2003).

Gràfic 1. Productivitat del treball, productivitat total dels factors i relació capital/treball
(Taxa de creixement anual en percentatge)



Font: D.G. ECFIM (Comissió Europea) i elaboració pròpia

Quadre 1. Determinants de la productivitat del treball
(Taxes de creixement anual)

Períodes	Productivitat del treball (%)	Relació capital/treball (%)	Productivitat total dels factors (%)
1964-1974	5,57	4,86	3,79
1975-1985	3,09	5,04	1,29
1986-1994	1,45	2,12	0,70
1995-2003	0,64	0,96	0,29

Font: D. G. ECFIN (Comissió Europea) i elaboració pròpia

Aquestes xifres han provocat un debat sobre la significació, les causes i els possibles remeis d'aquest declivi, tant de la productivitat del treball com del progrés tecnològic. Aquesta discussió (que centrarem en el període que comença el 1995, en comparació amb l'anterior) ha girat principalment al voltant de tres punts:

1. Si efectivament ha tingut lloc aquest retrocés. La resposta és afirmativa: les xifres recollides en els diversos estudis presenten algunes diferències, però la història que recullen és, en el fons, la mateixa. I encara que és probable que la comptabilitat nacional d'Espanya hagi supravalorat els últims anys el creixement del PIB i, per tant, de la productivitat, no sembla que la revisió de les xifres hagi de canviar radicalment les conclusions.

2. Quines en són les causes –i si són transitòries o permanents.

2.1. El procés de maduració de l'economia espanyola. En un país endarrerit (com Espanya als anys seixanta), les millores de capital o de tecnologia generen creixements elevats de la productivitat, que van perdent força a mesura que s'arriba a nivells de producció més alts. Això pot explicar per què no som capaços de mostrar avui un creixement de productivitat tan alt com el de fa 40 anys, però no per què aquest creixement és tan baix –i per què és inferior al d'altres països més avançats.

2.2. Reducció del ritme de capitalització de l'economia espanyola. La relació capital/treball s'ha reduït, no per un esforç inversor menor (la proporció de la formació bruta de capital sobre el PIB va augmentar gairebé un punt en el període 1995-2002 respecte al de 1986-1994), sinó a causa d'un augment de l'ocupació –relacionada amb la moderació salarial (el cost laboral real del treball per a les empreses va créixer el 0,86% anual entre 1986 i 1996, i es va reduir el 0,22% anual entre 1997 i 2003), i amb les reformes del mercat de treball (que han abaratit relativament la mà d'obra, sobretot els costos d'acomiadament).

A llarg termini, un país pot optar per usar tecnologies més intensives en capital, amb més productivitat i nivell d'ocupació menor, o tecnologies més intensives en treball, amb els efectes contraris. Atesa l'elevada taxa d'atur d'Espanya, aquesta segona opció sembla correcta. No obstant això, l'evidència d'altres països, com els Estats Units, Finlàndia i Irlanda, mostra que es poden aconseguir ambdós efectes: un fort creixement de la productivitat i una intensa creació d'ocupació. Per a això hauria d'augmentar la productivitat total dels factors.

2.3. El creixement menor de la productivitat total dels factors es relaciona amb factors com la qualitat de la mà d'obra, els canvis en la composició del producte i l'adopció de noves tecnologies.

a) En anys recents es pot haver deteriorat la qualitat de la mà d'obra, per la incorporació d'immigrants. No obstant això, aquesta qualitat també ha millorat per la incorporació de joves amb millors nivells educatius (encara que també amb menys experiència).

b) S'ha esdevingut també un canvi en la composició de la producció, ja que ha augmentat el pes de sectors amb una productivitat de treball baixa, com la construcció i els serveis (turisme). Això té a veure amb fenòmens transitoris, com el *boom* immobiliari recent i la depreciació de l'euro (després corregida). Però queda obert el debat sobre l'especialització futura de l'economia espanyola en un món globalitzat i altament competitiu –la qual cosa es relaciona amb la flexibilitat insuficient del mercat de treball, la falta de competència en alguns sectors o les regulacions ineficients en d'altres.

c) A llarg termini, la productivitat total dels factors depèn del grau d'innovació tecnològica i de com sigui facilitada per la inversió en infraestructures, la formació de capital humà i els canvis organitzatius. Els indicadors sobre aquestes variables no són satisfactoris: l'economia espanyola dedica pocs recursos a recerca, desenvolupament i innovació (R+D+i); s'ha fet un gran esforç inversor en infraestructures, però estem encara lluny del nivell d'altres economies avançades; la formació de capital humà (educació) ha millorat considerablement, en termes quantitatius, però hi ha dubtes sobre la seva qualitat; i continuen vigents nombrosos obstacles –regulacions, competència insuficient, estructura dels mercats financers, etc.– que condicionen la formació de capital tecnològic i organitzatiu.

Ara bé, aquests factors són més aptes per explicar per què el creixement de la productivitat total dels factors és menor a Espanya que en altres països que per donar compte de l'alentiment d'aquest creixement els últims anys. Si més no, aquesta productivitat sembla més relacionada amb la divulgació i l'ús de les tecnologies que amb la seva creació.

3. Quins són els remeis. La llista tradicional de recomanacions inclou polítiques com les adreçades a millorar la inversió en R+D+i, la qualitat educativa, la formació en el lloc de treball (relacionada amb l'elevat pes dels contractes temporals), un grau més elevat de competència en alguns sectors, un canvi en l'especialització de l'economia espanyola, més inversions en infraestructures, el foment d'una cultura més emprenedora, més flexibilitat en el mercat laboral, etc.

I no hi ha dubte que són polítiques desitjables. Però seria bo aprofundir en qüestions com ara quines han de ser prioritàries, quin ha de ser l'ordre d'introducció i com es condicionen entre si. Aquests haurien de ser les qüestions del pròxim debat sobre la productivitat en l'economia espanyola. Però es tem que no ocorri, almenys durant un temps, perquè ja ha passat l'oportunitat política –relacionada amb les possibles mancances de les actuacions del Govern del Partit Popular en relació amb les propostes del Partit Socialista Obrer Espanyol en les eleccions del març del 2004.

2. Demanda i producció

El 2003 s'ha assolit un creixement mitjà del PIB del 2,4%, quatre dècimes més que l'any anterior, i dos punts per sobre del de la zona euro. A més a més, el ritme d'activitat s'ha anat intensificant a mesura que avançava l'exercici fins a assolir l'últim trimestre de l'any una taxa de variació interanual del 2,7%, sis dècimes per sobre de la que es va registrar al començament de l'exercici (quadre II.1).

Aquest major dinamisme ha estat possible gràcies a la demanda interna, que ha aportat 3,4 punts, vuit dècimes més que el de l'any 2002, i s'ha compensat així l'empitjorament de la demanda

Quadre II.1 Comptabilitat nacional trimestral d'Espanya. Base 1995
(Taxa de creixement interanual en termes constants)

		2003			
	2003	Tr. I	Tr. II	Tr. III	Tr. IV
Demanda					
Despesa en consum final	3,3	3,3	3,2	3,5	3,4
– Despesa en consum final de les llars	3,0	3,0	2,8	3,1	3,0
– Despesa en consum final de les ISFLSH	2,4	1,1	0,9	2,9	4,6
– Despesa en consum final de les AP	4,6	4,3	4,5	4,8	4,8
Formació bruta de capital fix	3,0	3,2	3,4	3,0	2,5
– Béns d'equipament	1,9	3,0	3,1	1,2	0,1
– Construcció	3,7	3,5	3,8	3,8	3,6
– Altres productes	2,8	2,4	2,6	3,1	3,2
Variació d'existències (*)	0,0	0,3	–0,1	0,2	–0,2
Demanda interna (*)	3,4	3,6	3,2	3,7	3,1
Exportació de béns i serveis	4,0	4,4	7,8	2,2	1,8
Importació de béns i serveis	6,7	8,5	10,1	5,9	2,7
Oferta					
Branques agrària i pesquera	0,7	–1,6	–0,6	0,9	4,2
Branques energètiques	1,4	0,3	1,6	2,6	1,0
Branques industrials	1,3	2,5	1,7	0,2	0,7
Construcció	3,6	3,4	3,7	3,8	3,5
Branques dels serveis	2,1	1,7	1,6	2,5	2,7
– Serveis de mercat	1,8	1,5	1,2	2,2	2,4
– Serveis de no-mercat	3,3	2,5	3,0	3,7	3,9
PIB (a preus de mercat)	**2,4**	**2,2**	**2,3**	**2,4**	**2,7**

(*) Aportació al creixement del PIB a preus de mercat
Font: INE

externa. No obstant això, tots els components de la demanda interna, excepte el consum públic, han moderat la taxa d'avanç durant l'últim trimestre. És significatiu, en particular, el cas de la variació d'existències, que ha passat d'aportar dues dècimes al creixement en el tercer trimestre a restar-ne dues al quart trimestre, fet que explica gairebé el 70% del descens en la contribució de la demanda interna a l'augment de l'activitat.

El consum privat ha crescut el 3%, quatre dècimes més que l'any anterior,...

Per components, el consum públic ha estat el que ha mostrat un dinamisme més elevat, ja que ha crescut el 4,6% de mitjana anual, dues dècimes més que l'any anterior. El consum de les llars també ha intensificat el ritme d'expansió (del 2,6% al 3% de mitjana anual), impulsat, principalment, per l'evolució positiva de l'ocupació, els baixos tipus d'interès i la millora del poder adquisitiu generada per la reducció de la inflació. La recuperació de les cotitzacions borsàries (amb el que implica d'increment de la riquesa financera de les famílies) i la retallada dels tipus impositius de l'IRPF han contribuït, sens dubte, també a mantenir el dinamisme del consum al llarg de l'exercici 2003. Tots aquests factors han permès, a més, que, per segon any consecutiu i després dels descensos continuats dels anys anteriors, el creixement del consum hagi estat compatible amb una recuperació de la taxa d'estalvi familiar.

...però l'índex de confiança del consumidor ha acabat l'any amb valors negatius.

Els indicadors qualitatius mostren una situació una mica diferent. L'índex de confiança del consumidor que elabora la Comissió Europea ha tornat a acabar l'any amb valors negatius (–12 punts, davant dels –16 del desembre del 2002). Cal destacar però, que la percepció de les llars sobre la tendència futura de la situació general de l'economia és més pessimista que la percepció sobre la pròpia llar. Atès el major ritme de creixement de l'economia espanyola els valors de l'indicador de confiança del consumidor a Espanya continuen sent més favorables que els valors mitjans de la zona euro.

La inversió en construcció continua sent, juntament amb el consum privat, l'impulsor principal de la demanda interna i, per tant, del creixement econòmic espanyol. Tot i això, el seu

La millora de les condicions financeres no ha aconseguit reactivar la inversió productiva...

ritme d'expansió s'ha moderat mig punt durant l'any 2003 (del 4,2% al 3,7%) i tot sembla indicar que ja s'ha superat el seu sostre expansiu. D'altra banda, la inversió en béns d'equipament ha crescut un mòdic 1,9%, que contrasta malgrat tot amb la caiguda del 5,4% de l'any anterior. El perfil trimestral mostra, malauradament, una pèrdua progressiva d'impuls de la inversió productiva, la qual cosa ha comportat que s'acabés l'últim trimestre, pràcticament, en una situació d'estancament (el 0,1% de variació interanual). Tot això en un context en el qual les condicions financeres i, més concretament, els baixos tipus d'interès, afavorien la inversió. De fet, i segons les dades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya, els nivells de rendibilitat de les empreses espanyoles han augmentat el 15,4% durant l'any 2003, enfront el 5,9% de l'any 2002.

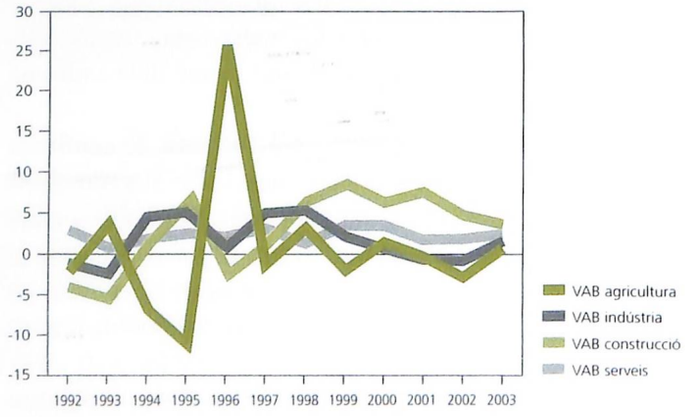
La demanda externa, per la seva part, ha restat un punt percentual al creixement econòmic, quatre dècimes més que l'any anterior, i l'aportació més negativa dels últims quatre anys. Tot això, per bé que les exportacions de béns han crescut un notable 5,7% (molt per sobre de l'assolit pel comerç mundial) i les de serveis, afavorides per la recuperació del turisme, han aconseguit superar la forta caiguda durant l'any 2002 (–2,7%). El problema, doncs, no és cap altre que l'elevat ritme al que han crescut les importacions de béns (de l'1% al 7,8%, de mitjana), impulsades pel dinamisme del consum i la reducció dels preus de les importacions que ha generat l'apreciació de l'euro davant del dòlar; factor aquest últim que ha fet créixer també la despesa dels espanyols a l'exterior. Durant l'últim trimestre de l'any, la demanda externa va restar únicament 0,4 punts percentuals, davant dels 1,3 punts del trimestre anterior. Aquest resultat va ésser possible no tant per una recuperació de les exportacions sinó per la intensa desacceleració de les importacions que ha tingut lloc en aquest període.

...però ha facilitat una recuperació modesta del sector industrial,...

Des de la perspectiva de l'oferta, totes les grans branques d'activitat han assolit avanços, encara que el seu comportament resta lluny de poder ser considerat homogeni. Així, tot i la recuperació que va tenir lloc durant l'últim trimestre de l'any, el VAB del sector agrari i pesquer ha crescut només el 0,7% de mitjana anual, respecte de l'1% de l'any anterior (gràfic II.3).

El balanç de la indústria de l'any 2003 ha estat més positiu, si bé no es pot parlar encara d'una recuperació del nivell industrial. En termes de mitjana anual, el VAB de la indústria ha crescut l'1,3%, sis dècimes més que l'any 2002, mentre que l'índex de producció industrial (IPI) ha augmentat l'1,4%, que contrasta, malgrat tot, amb el 0,2% de l'any anterior. A més, la desacceleració de les exportacions ha provocat un alentiment progressiu de l'activitat industrial fins a assolir en l'últim trimestre una situació d'estancament (amb un creixement del VAB de tan sols el 0,7% de la taxa interanual). No ha d'estranyar, doncs, que el sector hagi continuat destruint ocupació i s'hagi

Gràfic II.3 VAB valorat a preus de mercat per sectors productius
(Taxa de variació real)



Font: INE

reduït tant el nombre d'afiliats en alta a la Seguretat Social com el d'ocupats en termes de Comptabilitat Nacional.

.....que no obstant això ha seguit perdent ocupació.

Els indicadors qualitatius confirmen la debilitat de la indústria, tot i que es comencen a detectar alguns indicis de recuperació. Així, segons l'Enquesta de Conjuntura que elaborava el desaparegut Ministeri de Ciència i Tecnologia, l'Indicador de Clima Industrial ha tancat l'any amb valors negatius (–1,3 punts), encara que lleugerament millors que els assolits els mesos precedents. Les perspectives sobre l'evolució de la cartera de comandes són també negatives, per bé que mostren una dinàmica ascendent, en concret, els béns de consum. D'altra banda, el grau d'utilització de la capacitat productiva durant l'últim trimestre de l'any s'ha situat en el 80,6%, per damunt, doncs, tant del que s'ha aconseguit el trimestre anterior (79,7%) com al llarg de l'any (79,1%).

Com ja va succeir l'any anterior, l'evolució dels principals subsectors industrials ha estat molt heterogènia. Mentre que sectors com el de la química, la construcció de vehicles de motor, la maquinària i el material elèctric han crescut al voltant del 4%, altres sectors, com el tèxtil, la confecció, el cuir i el calçat i l'electrònica de consum, han tingut descensos notables.

Els resultats modestos del sector industrial contrasten amb el dinamisme que continua mostrant la construcció. De mitjana anual, el seu creixement ha estat del 3,6%, certament per sota del que va obtenir l'any 2002 (4,8%), però molt per sobre del que han assolit la resta de sectors productius. El consum de ciment i l'ocupació han crescut el 2003 a taxes molt elevades (4,6% i 3,7%, respectivament), fet que confirma la vitalitat de l'activitat constructora.

La construcció ha moderat el ritme d'expansió...

Cal destacar, un any més, la fortalesa de la construcció residencial, impulsada, entre altres factors, pels baixos tipus d'interès, l'evolució favorable de l'ocupació, el creixement de la immigració i la demanda d'estrangers a les zones costaneres. El nombre d'habitatges iniciats ha crescut el 17% respecte de l'any anterior i les dades disponibles sobre els indicadors avançats assenyalen un manteniment de l'activitat els pròxims mesos, almenys pel que fa referència al segment residencial. Així, els visats d'obra dels col·legis d'aparelladors i arquitectes tècnics han crescut el 17%. La licitació oficial, d'altra banda, ha perdut impuls a la segona meitat de l'any.

El creixement dels serveis ha estat pràcticament idèntic a l'assolit l'any anterior (2,1% i 2,2% de mitjana anual, respectivament). A més, l'activitat s'ha anat accelerant a mesura que avançava l'exercici, fins a arribar a una taxa de variació interanual del 2,7% a l'últim trimestre, un punt per sobre de la del començament de l'any.

...i els serveis han crescut gairebé el mateix que l'any anterior.

Al igual que l'exercici precedent, els serveis no destinats al mercat han crescut més intensament que els destinats al mercat (3,3% i 1,8%, respectivament), fet que reflecteix la dinàmica expansiva que mostra el consum públic. Dins dels serveis de mercat, cal ressaltar la recuperació de les activitats vinculades al turisme, sobretot gràcies al comportament de la demanda interna. Convé esmentar també que mentre les pernoctacions dels espanyols en establiments hotelers han crescut gairebé el 5% de mitjana, les dels turistes estrangers només ho han fet el 0,7%. El transport, el comerç i els serveis a les empreses també han crescut durant l'exercici 2003, la qual cosa confirma la fortalesa del consum privat.

3. Costos i preus

Els costos laborals per treballador i mes han crescut el 4,2%, dues dècimes menys que l'any 2002. D'altra banda, les dades disponibles sobre la negociació col·lectiva mostren un augment de les tarifes salarials del 3,5%, quatre dècimes més que l'any anterior, abans d'incorporar les clàusules de salvaguarda.

En aquest context, la valoració que cal fer de l'evolució dels preus durant l'any 2003 és clarament positiva, ja que s'han comportat fins i tot millor del que s'esperava. Així, després d'un començament d'any especialment inflacionista, amb taxes de creixement pròximes al 4%, els preus es van moderar a partir de la primavera, la qual cosa ha permès d'acabar l'any amb una inflació acumulada del 2,6%, 1,4 punts inferior a la del desembre del 2002. De mitjana anual, la reducció

ha estat menys significativa, ja que durant l'any 2003 els preus han crescut el 3%, tan sols mig punt percentual menys que l'any anterior (gràfic II.4). La inflació subjacent, que exclou l'evolució dels preus dels aliments frescos i els de l'energia, s'ha situat al mes de desembre en el 2,5%, un punt percentual menys que el del mateix mes de l'any anterior. De mitjana anual, el creixement ha estat del 2,9%, una dècima per sota de l'índex general i vuit menys que l'any 2002. Fins i tot si acceptem la necessitat de continuar reduint el que es considera el *nucli dur* de la inflació, és evident que es tracta d'un bon resultat; sobretot si es compara amb els nivells que mostrava al final de la dècada anterior (al voltant del 6%).

L'apreciació de l'euro davant del dòlar ha abaratit les importacions...

La reducció de la inflació durant l'exercici del 2003 ha estat possible gràcies a un conjunt de factors, el primer dels quals ha estat la desacceleració dels preus de l'energia. I això malgrat que la cotització del petroli s'ha mantingut durant tot l'any en la banda alta d'objectius fixada per l'OPEP i que ha arribat a superar, fins i tot, durant els primers mesos de l'any, els 30 dòlars per barril. L'apreciació intensa de l'euro davant del dòlar ha permès, tot i això, d'abaratir les importacions de cru i moderar el creixement dels preus de l'energia i dels derivats del petroli. De fet, l'IPC de productes energètics va tancar l'any amb un descens del 0,1%, davant l'augment del 5,7% al final de l'any anterior.

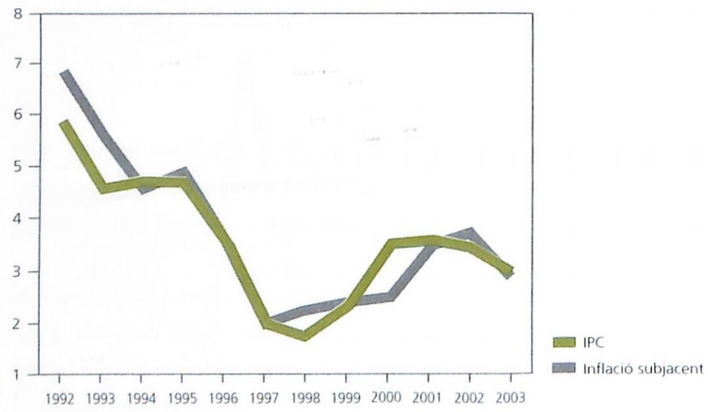
L'apreciació de l'euro ha abaratit, també, les importacions de béns de consum procedents de països tercers i, a resultes d'això, ha incentivat la contenció dels preus per part dels productors espanyols. Cal destacar, en aquest sentit, el bon comportament dels preus dels productes industrials no energètics, en general, i del vestit i calçat, en particular, que han acabat l'any amb creixements interanuals al voltant del 2,5%, la meitat del creixement del final de l'any anterior.

...i ha facilitat el control de les tensions inflacionistes,...

L'any 2003 ha comportat també la desaparició de l'impacte inflacionista que va causar la introducció de l'euro. Més concretament, ha permès de superar el que podríem denominar *efecte base* generat per l'arrodoniment a l'alça dels preus que va tenir lloc l'any 2002 coincidint amb la posada en circulació de la moneda única. No ha d'estranyar, doncs, la moderació notable que han registrat els preus de la major part dels serveis turístics durant l'any 2003, i molt especialment, els de l'hoteleria, cafès i restaurants.

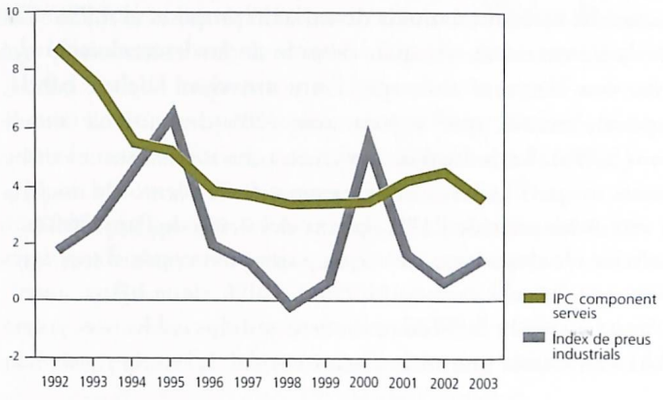
D'acord amb el que s'ha dit al paràgraf anterior, durant l'exercici del 2003 també s'han moderat els preus dels serveis (gràfic II.5), encara que continuen creixent per sobre de l'índex general (3,7% i 3% de mitjana anual, respectivament). Cal, doncs, tornar a insistir en el risc que per a la competitivitat de l'economia espanyola representa la resistència a la baixa que mostren els preus d'alguns serveis, bé sigui per la falta de competència, bé per l'existència de rigideses en l'oferta, o bé per la fortalesa que continua mostrant el consum privat.

Gràfic II.4 Índex de preus de consum i inflació subjacent
(Taxa de variació de mitjana anual)



Font: INE

Gràfic II.5 Preus industrials i dels serveis
(Taxa de variació de mitjana anual)



Font: INE

Els aliments no elaborats continuen sent un dels sectors més inflacionistes de l'economia espanyola. Els problemes d'oferta que van patir algunes produccions a causa, en part, de l'onada de calor que ha castigat Europa durant els mesos estiuencs, va impulsar a l'alça els preus en origen, cosa que ha acabat provocant l'encariment consegüent dels preus finals que suporta el consumidor. No ha d'estranyar, doncs, que el component de l'IPC corresponent als aliments sense elaborar hagi acabat l'any amb un augment interanual del 6,4%, sis dècimes menys que l'any anterior però, tot i així, molt elevada encara.

...malgrat el mal comportament dels preus dels aliments,...

Pel que fa a la resta d'indicadors de preus, l'índex de preus industrials (IPRI) ha crescut de mitjana l'1,4%, el doble que l'any anterior. Tot i això, la ja comentada caiguda del cost dels productes energètics ha permès moderar el ritme d'avanç dels preus industrials, els quals han acabat l'any amb un augment interanual de l'1%, un fet que contrasta amb les taxes registrades durant el primer trimestre (properes al 3%) i amb les del mateix mes de l'any anterior (2%).

El bon comportament general dels preus espanyols durant l'any 2003 ha permès de reduir el diferencial d'inflació amb la zona euro, encara que no prou per evitar ser, juntament amb Grècia i Irlanda, un dels països més inflacionistes de la UEM. Així, en termes d'índexs de preus de consum harmonitzats, la taxa d'inflació espanyola en acabar el mes de desembre ha estat del 2,7%, set dècimes més que la mitjana de la zona euro (2%); un any abans, és a dir, al final del 2002, la diferència entre Espanya i la zona euro era d'1,7 punts.

...que han acabat l'any creixent a una taxa del 6,4%.

4. Ocupació i atur

El major ritme de creixement assolit per l'economia espanyola durant l'any 2003 ha tingut un reflex fidel en l'ocupació, que, de mitjana anual, segons l'EPA, ha crescut el 2,7%, set dècimes percentuals més que l'exercici precedent. A més, l'ocupació ha mantingut un perfil temporal d'acceleració progressiva i ha elevat la taxa de variació interanual des del 2,3% del primer trimestre fins al 3% a l'últim trimestre de l'any. Aquesta evolució favorable ha permès que, en acabar l'any, la població ocupada arribés a 16.862.000 persones, gairebé mig milió més que el quart trimestre del 2002.

La resta d'indicadors conjunturals disponibles sobre el mercat laboral confirmen l'evolució favorable de l'ocupació. Així, les afiliacions a la Seguretat Social han crescut el 3%, una taxa idèntica a la de l'any anterior, mentre que els contractes registrats a l'INEM han passat d'un creixement del 0,9% l'any 2002 al 3,4% l'any 2003. Segons la Comptabilitat Nacional, l'augment de l'ocupació en termes de llocs de treball equivalents a temps complet ha estat de l'1,8%, tres dècimes més que l'any 2002.

L'ocupació ha crescut segons l'EPA el 2,7%, set dècimes més que l'any precedent,...

Per sectors, destaca el dinamisme dels serveis, en què l'ocupació no només ha crescut de manera més intensa que l'any precedent (el 4,1% davant del 3,2%), sinó que, a més, ha mostrat un perfil trimestral clarament ascendent, fins assolir taxes interanuals de variació properes al 4,7%. Cal destacar també el bon comportament de la construcció, en què, després de la desacceleració del 2002, l'ocupació ha augmentat el 3,7%, tres dècimes més que l'any anterior. D'altra banda, l'agricultura ha continuat perdent ocupació, encara que a una taxa (2% de mitjana anual) sensiblement inferior a la de l'any anterior (5,7%). La indústria, per contra, ha intensificat el ritme de destrucció d'ocupació i, a més, ha mostrat un perfil trimestral clarament descendent. De mitjana anual, la caiguda de l'ocupació en aquest sector ha estat de l'1%, davant del 0,4% de l'any 2002.

La creació d'ocupació ha beneficiat els dos sexes, tot i que, com ja succeeix d'uns anys ençà, ha estat més intensa en les dones que en els homes (4,9% i 1,4% de mitjana anual, respectivament). Al llarg de l'exercici, s'ha anat ampliant la diferència entre ambdós col·lectius, ja que mentre que l'ocupació femenina ha acabat l'any amb una taxa interanual del 5,3%, la masculina únicament ha assolit l'1,6%.

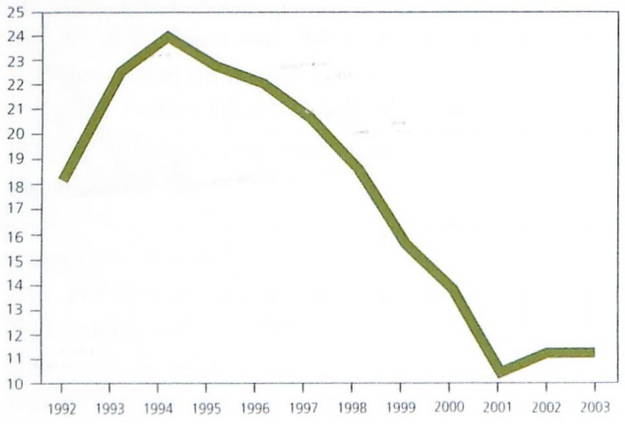
El comportament de l'ocupació per tipologia ha estat clarament desigual. Així, l'ocupació per compte propi s'ha tornat a reduir durant l'any 2003 (el 0,6% de mitjana anual), encara que de forma menys acusada que l'any anterior (1,4%). L'ocupació assalariada, en canvi, no tan sols ha augmentat sinó que, a més, ha accentuat la taxa d'expansió (el 3,5% davant del 2,8% del 2002). Aquesta evolució ha provocat un nou augment de la taxa de salarització de l'economia espanyola, que s'ha situat al 81,5%, set dècimes més que l'any 2002.

...i la taxa de temporalitat s'ha reduït fins al 30,6%.

Segons el tipus de contracte, l'ocupació temporal i la indefinida han seguit perfils trimestrals oposats, ja que mentre que el ritme d'avanç de la primera ha anat augmentant a mesura que avançava l'any, la segona s'ha desaccelerat. No obstant això, en el conjunt de l'any, l'ocupació indefinida ha crescut més que l'ocupació temporal (4,1% i 2%, respectivament), fet que ha permès de reduir fins al 30,6% (quatre dècimes menys que l'any precedent) la taxa de temporalitat de l'economia espanyola. També s'ha reduït la diferència en la temporalitat entre els dos sexes, encara que la femenina continua sent més elevada que la masculina (33,5% i 28,6%, respectivament).

Pel que fa a la durada de la jornada, l'ocupació a temps parcial ha crescut de manera més intensa que l'ocupació a temps complet (4,8 i 3,6%, respectivament), i ha augmentat, doncs, la participació de l'ocupació a temps parcial sobre l'ocupació total, que s'ha situat en el 8,3%, una dècima més que els anys anteriors. Val la pena destacar també que en l'exercici 2003 la presència de dones entre els ocupats a temps parcial ha continuat augmentant fins a representar el 80% del total d'ocupats, un percentatge mai abans assolit.

Gràfic II.6 Taxa d'atur
(Mitjanes anuals)



Font: INE

Quant a l'oferta de treball, la immigració i la incorporació massiva de la dona al mercat de treball han continuat impulsant el creixement de la població activa que, per quart any consecutiu, ha crescut per sobre del 2% (concretament el 2,6% de mitjana anual). De la mateixa manera que els anys precedents, l'augment dels actius ha estat molt superior al de la població en edat de treballar (0,6%), fet que ha provocat l'augment de la taxa d'activitat, que en el conjunt del 2003 s'ha situat en el 55%, un punt percentual més que l'any 2002. És evident, doncs, que l'economia espanyola està reduint a marxes forçades el diferencial en activitat que mantenia amb els països més *productius* de la Unió Europea. N'hi ha prou d'indicar que després de les dades corresponents al 2003, la taxa d'activitat del grup de 16 a 64 anys s'ha situat en el 68,5%, només 2,5 punts percentuals per sota de la mitjana europea, mentre que fa cinc anys aquesta diferència era de 7 punts percentuals.

La immigració i la incorporació de la dona al mercat de treball han impulsat el creixement de la població activa,...

Per sexes, la població activa masculina ha crescut l'1,5% (tres dècimes menys que l'any precedent) mentre que la femenina, el 4,5%. D'acord amb aquests resultats, la diferència entre les taxes d'activitat d'ambdós sexes s'ha tornat a reduir, si bé la masculina continua sent molt superior a la femenina (67,4% i 43,3%, respectivament).

L'elevat creixement dels actius ha dificultat que la destacada creació d'ocupació que ha tingut lloc en aquest exercici hagi comportat una reducció significativa de l'atur. De fet, la taxa d'atur en el conjunt de l'any ha estat de l'11,3%, tan sols una dècima menys que l'any precedent i tres punts per sobre de la mitjana de la Unió Europea (8%). A la segona part de l'any, no obstant, el creixement del nombre d'aturats ha estat pràcticament nul, la qual cosa ha permès d'acabar l'any amb una taxa d'atur de l'11,2%, tres dècimes menys que fa un any (gràfic II.6).

...fet que ha dificultat la reducció de la taxa d'atur.

L'important flux d'entrada de dones al mercat de treball no ha impedit reduir mig punt percentual (del 16,4% al 15,9%) la taxa d'atur femenina, que continua sent, malgrat tot, més elevada que la masculina (el 8,2% el 2003, dues dècimes més que l'any precedent).

5. Sector públic

Els comptes de l'Administració central (que engloba l'Estat, els organismes autònoms i la Seguretat Social) han assolit durant l'exercici 2003 un superàvit de 4.758 MEUR, equivalent en termes de Comptabilitat Nacional al 0,6% del PIB. Aquest resultat, que millora tant el de l'any anterior com el previst inicialment, ha estat possible, sobretot, pel bon comportament de la Seguretat Social, que ha acabat l'any amb un superàvit proper als 7.400 MEUR o, el que és el mateix, l'1% del PIB.

La Seguretat Social ha assolit un superàvit equivalent a l'1% del PIB,...

Davant del superàvit de la Seguretat Social, l'Estat i els seus organismes autònoms han patit un dèficit equivalent al 0,4% del PIB, inferior al que preveia el projecte de pressupostos (0,5%). Cal destacar en aquest sentit el bon comportament dels ingressos no financers, que han crescut el 4,6%, fins a arribar a la xifra de 143.782 MEUR. Bona part d'aquest augment cal atribuir-lo als impostos indirectes i molt especialment a l'IVA, la recaptació del qual, impulsada per la fortalesa del consum privat, ha superat en un 9,9% la de l'any anterior. Els ingressos per impostos directes han arribat als 70.132 MEUR, el 3,7% per sobre de l'any precedent. Tot i l'entrada en vigor de la segona reforma afavorida pel Partit Popular, la recaptació de l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) ha crescut aquest exercici el 4,8% (fins a assolir els 46.446 MEUR), i continua sent, per consegüent, la principal figura impositiva. Els pagaments no financers han estat de 113.787 MEUR, tan sols el 2,4% més que un any abans. Mentre les despeses en consum final i els pagaments per interessos han moderat el ritme d'expansió (creixent entorn del 5%), els de capital (inversió) han crescut el 7%, i s'han convertit en la partida de despesa que ha tingut un comportament més dinàmic durant el 2003.

En termes de caixa (que comptabilitza els pagaments quan s'efectuen i no quan es comprometen, com fa la Comptabilitat Nacional), l'Estat ha patit un dèficit de 4.132 MEUR, un 57% superior al del 2002. Una explicació possible d'aquest aparent empitjorament és que l'Estat ha accelerat durant el 2003 el pagament de crèdits reconeguts i pendents d'abonar.

...que ha permès al conjunt de les administracions públiques d'obtenir un superàvit històric del 0,3% del PIB.

Cal indicar, finalment, que malgrat l'entrada en vigor de la Llei d'Estabilitat Pressupostària (que, com el seu nom indica, obliga a presentar comptes equilibrats a totes les administracions), les administracions territorials –comunitats autònomes i corporacions locals– han tingut un dèficit equivalent al 0,3% del PIB, insuficient, però, per evitar que el conjunt de les administracions públiques hagi assolit a l'exercici 2003 un superàvit històric del 0,3% del PIB. Tot això en un any en què el dèficit conjunt de les administracions públiques a la zona euro s'ha situat en el 2,8% del PIB.

6. Sector exterior

Les exportacions han crescut el 5,4% en termes nominals,...

Els resultats del sector exterior no poden ser considerats positius. I això malgrat que, segons les dades del Ministeri d'Economia, les exportacions han crescut el 5,4% en termes nominals fins a arribar als 137.815,3 MEUR. El creixement en termes reals ha estat fins i tot més elevat (6,2%), atesa la caiguda dels preus de les exportacions a l'exercici 2003 (0,8%).

Per àrees geogràfiques, les exportacions a la Unió Europea, que representa el gruix del comerç exterior espanyol (71,8% del total el 2003) han crescut el 6,2%, gràcies fonamentalment al dinamisme de les exportacions destinades a Bèlgica, els Països Baixos i Itàlia. Les dirigides als països de l'ampliació han augmentat el 3%, gràcies al creixement de les vendes als tres principals mercats de la zona: Hongria (16,5%), la República Txeca (7,7%) i Polònia (6,6%). Les de l'Amèrica Llatina, per contra, han disminuït un notable 9,1%, a causa principalment de la caiguda de les vendes al Brasil i a Mèxic, ja que les destinades a l'Argentina han crescut un espectacular 41,1%.

Entrant ja en el desglossament sectorial, els productes energètics (35,7%), l'automòbil (8,4%) i els béns d'equipament (5,1%) han estat els sectors que han assolit un augment de les vendes a l'exercici 2003. Han disminuït, per contra, les exportacions de béns de consum durador i de manufactures de consum (2.4 i 1,8%, respectivament), a causa, principalment, de l'atonia del consum privat en els principals països europeus.

...i malgrat això el dèficit comercial ha assolit un rècord històric, que ha estat de 46.000 MEUR.

L'elevada fortalesa mostrada per la demanda interna unida a l'apreciació de l'euro ha impulsat a l'alça les importacions, que en el conjunt de l'any han crescut el 6,5% nominal, fins a arribar a la xifra de 184.094,5 MEUR. Per sectors, i en un context d'acceleració general, les importacions de semimanufactures (8,9%), béns d'equipament (7,7%) i automòbils (6,0%) han estat les que han assolit increments superiors. Per àrees geogràfiques, destaca el fort creixement de les importacions procedents dels països de l'ampliació (22,2%), l'Àsia (8,5%) i l'Àfrica (6,9%). Malgrat tot, la Unió Europea segueix sent el proveïdor principal de l'economia espanyola, ja que subministra el 64% de les importacions espanyoles.

El major creixement relatiu de les importacions ha ampliat el dèficit comercial, que ha arribat a la xifra rècord de 46.279,2 MEUR, gairebé 1.000 MEUR més que el màxim nivell històric del 2000, i 4.300 MEUR per sobre del que es va assolir el 2002. En termes relatius, el deteriorament del dèficit comercial ha estat del 10,3%, i la taxa de cobertura s'ha situat en el 74,9%, vuit dècimes menys que l'any anterior (75,7%).

La balança de rendes ha acumulat el 2003 un saldo deficitari d'11.778,6 MEUR davant dels 10.466,2 MEUR de l'exercici precedent; un deteriorament, doncs, del 12,5%, imputable sobretot al creixement dels pagaments en concepte de dividends, per bé que és cert que en termes de PIB es va reduir lleugerament (1,6%).

El major superàvit del sector del turisme i viatges i la disminució de la partida d'altres serveis han permès de tancar la balança de serveis amb un superàvit de 27.393,2 MEUR, que millora en un 4,8% el de l'any anterior.

Finalment, la balança de transferències corrents ha aconseguit un superàvit de només 596,4 MEUR, el 75% inferior al de l'any anterior i el valor més baix dels últims quatre anys; un deteriorament significatiu, doncs, que cal imputar-lo totalment a la disminució de les transferències procedents de la Unió Europea.

Com a resultat dels comportaments anteriors, el dèficit de la balança per compte corrent ha augmentat un destacable 32,2% respecte a l'any anterior, i s'ha situat en una xifra propera als 22.000 MEUR (21.979,9). Ha empitjorat, també, en termes relatius fins a arribar a una xifra equivalent al 3% del PIB, mig punt més que el 2002 i, tan o més important, pròxim ja als valors màxims assolits al principi d'aquesta dècada.

El dèficit de la balança per compte corrent s'ha situat en el 3% del PIB, mig punt més que el 2002,...

L'augment de les transferències de capital procedents de la Unió Europea ha permès de tancar el compte de capital amb un superàvit de 8.721,1 MEUR, que millora en un 16,3% el que es va assolir el 2002. Aquest bon comportament del compte de capital ha compensat parcialment el deteriorament de la balança per compte corrent, si bé no prou per evitar un increment de la necessitat de finançament de l'economia espanyola. De fet, el saldo agregat de les dues rúbriques anteriors –compte corrent i de capital– dóna un saldo negatiu de 13.258,8 MEUR (4.000 MEUR més que el 2002), equivalent a l'1,8% del PIB (1,3% el 2002).

El compte financer, excloent-ne les operacions del Banc d'Espanya, ha registrat unes entrades netes de 16.600,8 MEUR, que ha millorat el 31% les entrades rebudes el 2002. Aquest resultat s'explica sobretot pel comportament de les anomenades *altres inversions* (préstecs, cessions temporals d'actius i dipòsits), que han acumulat unes entrades netes properes als 48.000 MEUR; entrades que no fan més que reflectir la intensa necessitat de liquiditat que tenen una bona part de les entitats bancàries espanyoles, atès l'elevat ritme de creixement de la demanda de crèdit i l'augment reduït dels recursos de clients.

...mentre que el compte financer ha enregistrat unes entrades netes properes als 16.000 MEUR,...

Les inversions directes han generat unes entrades netes entorn dels 4.000 MEUR, ja que la inversió estrangera a Espanya ha superat la d'Espanya a l'exterior (17.700 i 13.500 MEUR, respectivament). Aquest resultat no ha d'amagar un fet certament rellevant: la disminució progressiva dels fluxos d'inversió estrangera directa rebuts per l'economia espanyola. De fet, les entrades per aquest concepte el 2003 han estat menors que les comptabilitzades el 2002, que, al seu torn, ja havien estat més reduïdes que les del 2001.

Les inversions en cartera, finalment, han registrat unes sortides netes properes als 32.000 MEUR, que contrasten amb les entrades netes de 6.500 MEUR enregistrades el 2002. De fet, el 2003 les compres per residents d'actius emesos per no residents han doblat gairebé les compres per estrangers d'actius emesos a Espanya.

És evident, doncs, que l'any 2003 s'ha modificat el patró de finançament de l'economia espanyola, que, com se sap, ha cobert tradicionalment el seu dèficit crònic en la balança per compte corrent amb entrades de capital en concepte d'inversió directa i de cartera. L'any 2003, per contra, i atès el deteriorament notable ja comentat que han patit ambdues rúbriques, han estat les entitats financeres les que, atesa la seva necessitat de recursos i l'apel·lació consegüent als mercats financers internacionals, han permès de quadrar els comptes de l'economia espanyola.

...que reflecteix principalment les necessitats de finançament de les entitats financeres espanyoles.

DESINVERSIÓ I DESLOCALITZACIÓ D'EMPRESES ESTRANGERES

Rafael Myro i Carlos Manuel Fernández-Otheo

Introducció

Els últims mesos, amplis segments de la població, i un gran nombre de dirigents polítics i sindicals, han mostrat una preocupació creixent per la deslocalització de les empreses situades al territori nacional, entenent com a tal el procés pel qual aquestes alteren la localització internacional de les seves activitats i les dirigeixen en proporció creixent cap a economies més endarrerides, on es poden beneficiar de costos laborals menors, en detriment de les més desenvolupades. No es tracta d'un fenomen nou sinó d'un fenomen que s'accelera gradualment des del començament dels anys noranta. Tampoc no és un fenomen merament espanyol; l'alarma ha crescut molt també als Estats Units i en altres països europeus. Finalment, no se circumscriu només a les empreses propietat de no residents, o de capital estranger, en la terminologia convencional, atès que hi participen també empreses nacionals. No obstant això, la sensibilitat social pel que fa a les actuacions de les primeres és més accentuada, sobretot perquè sovint per establir-se en el territori nacional els van atorgar subvencions i ajuts diversos.

En aquestes pàgines, tractarem d'oferir una primera aproximació a la importància d'aquest fenomen a Espanya i a les possibles repercussions, limitant-nos a l'estudi de les empreses de capital estranger, per a les quals podem disposar de registres fiables.

Espanya en la inversió internacional directa

La inversió directa estrangera que un país rep, que es dirigeix a la presa de participacions de control en empreses establertes o a la creació de noves

empreses, és considerada pels economistes una font d'adquisició de tecnologia, ja que les empreses més interessades a expandir-se internacionalment són les que posseeixen més avantatges de propietat, és a dir, de dimensió i de coneixements tecnològics, en la terminologia d'un dels teòrics més reconeguts sobre aquest assumpte, J. Dunning. Per tant, es pot esperar, i diversos estudis empírics semblen confirmar-ho, que la productivitat de la mà d'obra d'un país trobi una via d'estímul en la inversió estrangera. Però, seguint el mateix raonament, també cal esperar que quan un país arriba a un alt nivell de desenvolupament econòmic i tecnològic, la inversió directa estrangera que rep tendeixi a decréixer, i s'incrementi, en canvi, la que s'adreça des de dintre del país a l'exterior, com a expressió de la maduresa i dels coneixements més elevats de les seves empreses.

Espanya ha estat tradicionalment un dels països més dependents del suport tecnològic extern, sobretot a la indústria, on els no residents controlen, segons les dades més recents, més del 40% del VAB, xifra molt més elevada en el cas de les activitats tecnològicament més avançades. Fins i tot el reduït esforç tecnològic que el nostre país fa, enormement baix comparat amb el dels nostres socis europeus, deu molt a les empreses multinacionals establertes aquí.

Doncs bé, aquest estat de coses ha experimentat canvis d'envergadura els últims anys de la dècada dels noranta i els primers anys del nou segle, alguns dels quals possiblement només són reveladors de la maduresa creixent de la nostra economia, però uns altres introdueixen ombres que convé buidar i que, en tot cas, criden l'atenció sobre les polítiques de creixement i desenvolupament tecnològic que s'han estat aplicant.

Aparentment, l'arribada a Espanya de fluxos d'inversió externs es troba en el millor moment, ja que es va arribar a cotes mai vistes abans (prop del 4% del PIB) entre els anys 1998 i 2002. Encara que no tot va romandre en el sistema productiu nacional, sinó que una part considerable –la meitat, aproximadament– va ser reexpedida a altres països a través de les entitats tenidores de valors a l'estranger (ETVE), el nou baluard de la inversió directa espanyola, les entrades van assolir una gran magnitud.

Pel que fa a les inversions dirigides a l'exterior des d'Espanya, fins i tot descomptant aquests *fluxos de passada*, les xifres van ser encara més rellevants en aquest mateix període, fet que reflecteix la fortalesa competitiva de les nostres empreses i l'adopció d'una vigorosa estratègia dirigida a afirmar-la i consolidar-la internacionalment.

Aquesta orientació notable cap a l'exterior de les nostres empreses, cap a l'Amèrica Llatina principalment, no es pot considerar un procés de deslocalització, ja que no representa l'abandonament del mercat i del territori nacionals, sinó que, per contra, tendeix a afirmar-hi la presència. Però, com a conseqüència d'aquest procés, el balanç entre els fluxos d'inversió estrangera directa rebuts i emesos no ha estat gaire favorable des del final dels anys noranta per al nostre país, que ha deixat de ser un receptor net de fluxos per passar a convertir-se en un inversor net, i no només en el terreny ja habitual de l'energia i dels serveis, sinó també en el de manufactures, fet menys conegut i en certa manera sorprenent, atesa la reduïda dimensió relativa de les empreses industrials espanyoles i les seves manques tecnològiques. Un canvi transcendental, sens dubte, en el model d'internacionalització seguit fins ara, que, com ja s'ha assenyalat, s'ha d'interpretar sense objeccions com el resultat de la fortalesa i la competitivitat de les empreses, més clara en l'àmbit dels serveis que en el de la indústria.

La desinversió del capital estranger

Darrere d'aquesta brillant trajectòria de la inversió estrangera s'amaguen altres fets no tan favorables. Potser el més rellevant és la paralització de l'entrada neta de capital estranger a les manufactures espanyoles des de mitjan la dècada anterior, en particular en els sectors de més demanda i més avançats tecnològicament, fet que en una primera aproximació podria ser interpretat com l'expressió de l'alt desenvolupament assolit per l'economia espanyola, segons el que s'ha exposat abans.

No obstant això, es tracta, sens dubte, d'un fenomen bastant més complex, ja que no només és el resultat d'un descens dels fluxos d'inversió bruta rebuts, sinó de l'augment paral·lel de les desinversions, fenomen al qual els registres estadístics han prestat molt poca atenció fins ara, però que s'ha anat convertint en sistemàtic i ha anat adquirint una dimensió creixent, saltant de tant en tant a les pàgines dels diaris en ocasió del tancament de les instal·lacions d'alguna empresa multinacional, com ha succeït recentment amb les de Samsung a Catalunya.

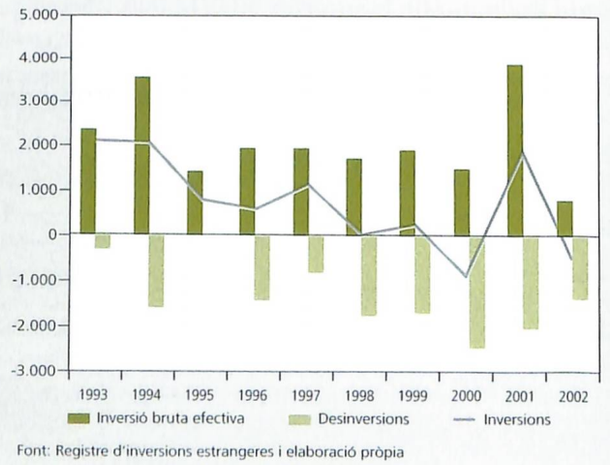
Acceptant les cauteles que el mateix Registre d'inversions estrangeres assenyala respecte a la informació que ofereix, es pot dir que les desinversions tendeixen a superar la inversió rebuda a partir del 1998 (gràfic 1), una pauta que es generalitza a la majoria de les activitats sectorials considerades, i que assoleix un relleu destacat a les indústries més desenvolupades tecnològicament: maquinària d'oficina, ordinadors, instruments de precisió i material i equipament elèctric i electrònic. Considerades en conjunt, la inversió neta registrada va ser negativa per un valor de 1.242 MEUR de 1995 entre 1998 i 2002 (gràfic 2).

No es tracta, doncs, només que Espanya rebi menys inversió directa dirigida a la seva indústria des del final de la dècada passada, sinó que la inversió acumulada prèviament està disminuint, amb ritmes diferents en les diverses activitats, fet que dóna lloc a una nova configuració de la presència del capital estranger a l'economia espanyola.

És difícil saber quin és el resultat final d'aquest procés sobre l'estoc de capital acumulat per les empreses estrangeres radicades a Espanya, perquè fan també inversions des d'aquí (reinversió de beneficis i altres inversions finançades amb endeutament exterior) que no apareixen recollides com a inversions estrangeres i que actuen com a compensació de les seves desinversions, sense que sapiguem en quina quantia. Però hi ha indicis que s'està reduint la presència del capital estranger a la nostra economia. Així, en la mostra d'empreses incloses en la Central de Balanços del Banc d'Espanya, no només disminueix significativament el percentatge d'empreses de capital estranger sobre el total des del 1998, sinó el nombre total, encara que no sabem en quina mesura això pot ser degut a variacions del nombre de les empreses que emplenen l'enquesta.

Però fins i tot es pot estar dibuixant una tendència a la disminució en valor absolut de l'estoc de capital acumulat pertanyent als no residents en algunes activitats, com les de més desenvolupament tecnològic. Un lleuger indici referent a això, necessàriament temptatiu, és que en el conjunt d'aquestes activitats, detallat abans, la inversió estrangera neta negativa del període 1999-2002 va assolir un valor

Gràfic 1. Fluxos d'inversió directa rebuda i desinversió a Espanya. Anys 1993-2002
(MEUR de 1995)



Font: Registre d'inversions estrangeres i elaboració pròpia

equivalent al 29% de l'estoc de capital físic en mans del capital estranger el 1998, i al 13% de l'estoc total de què disposa l'economia espanyola en aquestes activitats. De nou, això no significa que el valor de l'estoc de capital estranger hagi disminuït durant el període: les empreses multinacionals instal·lades a Espanya han pogut compensar les desinversions amb reinversions de beneficis. De fet, els nostres càlculs indiquen que així ho van fer els anys anteriors al 1998, en els quals també hi va haver desinversions importants, encara que inferiors a les inversions rebudes.

Causes i conseqüències

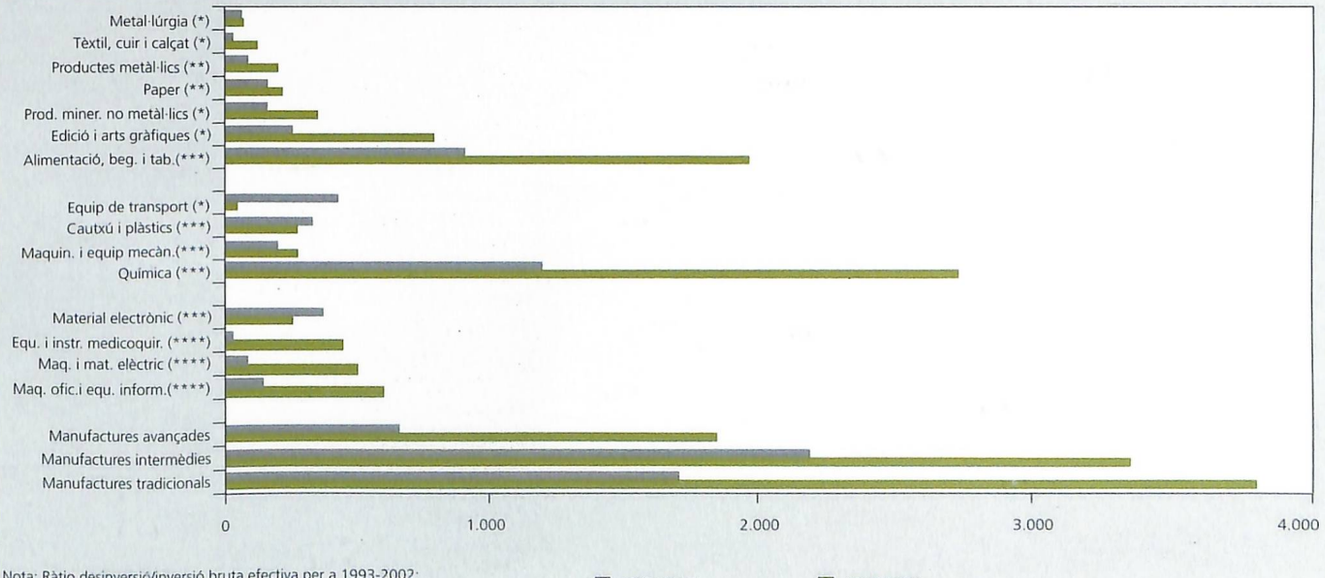
Hem d'interpretar aquests fets i aquestes tendències de forma negativa? No del tot. En alguns casos, la desinversió sembla que és el reflex de la major maduresa de l'economia espanyola i de la major fortalesa competitiva. Algunes empreses de capital estranger són adquirides per unes altres de capital nacional, sense que puguem saber exactament la importància del grup afectat. Respon al mateix procés pel qual les nostres empreses s'expandeixen en altres mercats. Podem presumir que això succeeix més sovint en els sectors on les empreses espanyoles mostren una gran solidesa competitiva, és a dir, en les manufactures d'intensitat tecnològica mitjana i baixa, aliments, tèxtils, parts de material de transport i química. Tenim aquests últims anys bastants exemples rellevants d'aquest procés (Ahold, Ebro Puleva-Abbot, MBO-Sara Lee, Damm-Heineken, Gullón-United Biscuits, etc.).

D'altra banda, en moltes d'aquestes indústries, que cobreixen un ampli espectre de les manufactures espanyoles, seguim rebent inversions dels mateixos països als quals pertanyen les empreses que protagonitzen la desinversió, els del centre d'Europa fonamentalment, de forma que sembla que s'està esdevenint un procés intens de reestructuració de la presència del capital estranger a Espanya, i es pot pensar –encara que naturalment és una hipòtesi que ha de ser contrastada–, que les noves activitats desplegades són més intensives en tecnologia que les que desapareixen, perquè no hi ha dubte que una part important d'aquestes últimes són deslocalitzacions, motivades per les perspectives que ofereixen els països que s'han integrat recentment a la Unió Europea. Sembla que aquests països han exercit una atracció intensa sobre sectors com els aliments, la química o el paper (i també sobre d'altres de més intensius en tecnologia).

Els problemes més greus es concentren en les indústries més avançades tecnològicament, en les quals Espanya té menys capacitat competitiva, pel limitat desenvolupament tecnològic. En aquest sector, l'atracció que exerceixen les noves localitzacions no ha trobat una compensació amb noves inversions estrangeres, de forma que en algunes activitats ja assenyalades anteriorment, com la d'equipaments de precisió, material medicoquirúrgic o maquinària elèctrica, les sortides de capital els últims anys superen àmpliament les entrades. Alguns exemples d'abandonaments del nostre territori en aquests sectors són ben coneguts: Alcatel, Ericson, Lucent Technologies, Delphi, Lear o Valeo. Sembla que aquests casos reflecteixen que Espanya tendeix a perdre atractius en aquestes activitats com a lloc de localització d'inversions, en favor d'economies emergents, o de les economies del centre econòmic europeu, amb un entorn més favorable a la innovació i la cooperació tecnològica, o tal vegada de les economies de l'est europeu. El fet que siguin sobretot els Estats Units i el Japó els països que apareixen amb una inversió neta més negativa a Espanya, els últims anys, assenyala cap a les economies emergents com a principals beneficiàries d'aquest procés. En aquests exemples, resulta obvi que una política tecnològica i empresarial podria haver contribuït en alguna mesura a evitar certs casos d'abandonament del territori nacional, encara que és difícil saber quins i en quina quantia.

En tot cas, mentre que era d'esperar la desinversió del capital estranger en els sectors on Espanya mostra una posició competitiva sòlida, resulta inevitable en el marc d'emergència de noves economies en desenvolupament i de globalització creixent, i produeix mals menors –doncs és, almenys parcialment, el reflex de la fortalesa de les empreses nacionals, embolicades en una creixent estratègia d'internacionalització, que s'ha de permetre consolidar i afirmar la seva posició en l'escena internacional–, la desinversió en els sectors tecnològicament avançats accentua les mancances tecnològiques de la nostra economia, i és sensiblement més nociva. Encara que no arriba a dimensions gaire importants, tendirà a créixer a un ritme més elevat els pròxims anys, fet que reclamarà una política tecnològica i educativa més vigorosa com a correctiu.

Gràfic 2. Desinversions en les manufactures espanyoles. Anys 1993-2002
(MEUR de 1995)



Nota: Ràtio desinversió/inversió bruta efectiva per a 1993-2002: (****) > 100%; (***) 70-99%; (**) 40-69%; (*) < 40.

Font: Registre d'inversions estrangeres i elaboració pròpia.

Conclusions

En definitiva, malgrat els cridaners casos que regularment apareixen als mitjans de comunicació, amb l'alarma social consegüent, l'abandonament del territori espanyol per part de les empreses estrangeres, i de forma més general, el procés de desinversió del capital estranger que està tenint lloc en el nostre país, respon a un ampli conjunt de factors, des de la fortalesa competitiva creixent d'algunes de les nostres empreses, que en milloren la posició en els mercats interns i externs, fins a l'atracció que exerceixen noves localitzacions amb avantatges de costos laborals o d'altres de més antigues amb significatius avantatges d'aglomeració (proximitat als grans mercats del centre d'Europa i proximitat a empreses tecnològicament avançades i a centres d'investigació). Aquest procés resulta fins ara bastant compensat per l'entrada de noves inversions, de forma que té lloc una reestructuració de la presència del capital estranger al nostre territori. Per aquesta raó, no sembla que aquest procés estigui conduint a una disminució de l'estoc de capital estranger en les diferents indústries, llevat d'algunes d'avançades, com maquinària d'oficina i instruments de precisió, que són clau per al creixement i en els quals el desenvolupament espanyol s'ha basat en les empreses foranes. Aparentment, aquest procés tendirà a accentuar-se gradualment els pròxims anys, i només una política empresarial i tecnològica més vigorosa podrà alentir-lo.

Sembla bastant clar, doncs, que Espanya no podrà basar el creixement econòmic futur en la tecnologia que li ve de fora via inversió estrangera, sinó que l'haurà de basar en tecnologia pròpia. El més preocupant és que no ho estigui fent ja, tot i que els propers anys s'han d'enfrontar a un escenari amb menys ajuts procedents dels fons estructurals europeus. Tecnologia pròpia significa molta més despesa en recerca i desenvolupament, amb l'ajut de mecanismes de finançament a llarg termini (capital risc), i un sistema organitzatiu eficient que involucri la universitat i l'empresa i que recompensi els equips capaços. Som lluny de res de semblant.

Economia catalana: entorn macroeconòmic

III. Producció i demanda

1. Trets fonamentals

L'economia catalana ha continuat mostrant símptomes de desacceleració

L'economia catalana ha seguit, durant l'any 2003, la desacceleració que es va iniciar l'any 1998, tot i que molt lleugera. Ençà d'aquest any, els ritmes de creixement interanual han estat any rere any més reduïts. Així, mentre que l'any 1998 el ritme de creixement del PIB va ser del 4,2%, l'any 2003 el ritme de creixement interanual ha estat del 2,1%. Tanmateix, a diferència del 2002, el creixement del PIB català ha estat inferior al de l'economia espanyola, amb un creixement tres dècimes per sobre de l'economia catalana (gràfic III.1).

Com ha anat succeint aquests darrers anys, l'economia catalana, tot i la seva desacceleració, i l'economia espanyola, que s'ha recuperat respecte de l'any 2002, han mostrat uns registres clarament superiors als de la Unió Europa en conjunt, que només ha pogut créixer el 0,4%. D'aquesta manera es continua l'apropament en termes de renda per càpita entre l'economia catalana i espanyola i la de la UE en conjunt.

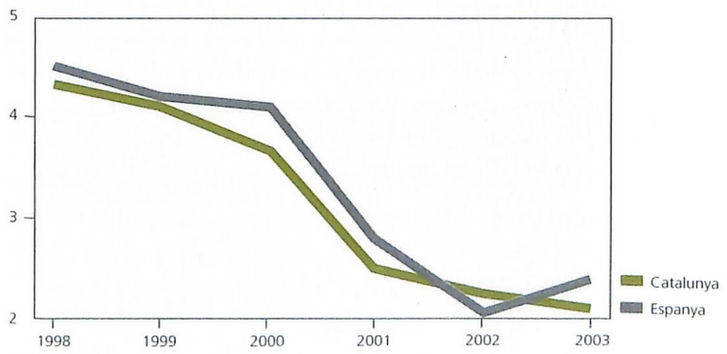
L'indicador sintètic d'activitat de la Cambra de Comerç de Barcelona ha reflectit durant l'any 2003 un creixement del 2,2% (quadre III.1), molt similar, doncs, al ritme de creixement interanual del PIB català estimat per l'Idescat, que, com hem assenyalat, ha estat del 2,1%.

La construcció, quant a l'oferta, i el consum públic i la inversió, quant a la demanda, han estat la clau del creixement

Quant a l'oferta, les pautes de creixement sectorial han estat les mateixes que aquests darrers anys. Així doncs, un cop més el sector més dinàmic ha estat la construcció, amb un creixement del 3,5%, seguit pels serveis, amb el 2,3%; ambdós, però, amb uns registres inferiors als de l'any 2002. La indústria també ha continuat la tònica habitual aquests darrers anys i no solament ha crescut per sota del conjunt de l'economia catalana sinó que ho ha fet a un nivell molt reduït, del 0,5%. Finalment, l'agricultura ha tingut l'any 2003 un creixement negatiu del PIB (–4,1%), que contrasta especialment amb el de l'any 2002, que va ser del 8,2%.

En la demanda, el creixement del PIB s'ha aconseguit pel comportament de la demanda interna, que ha crescut el 3%, mentre que l'aportació al creixement del sector exterior (exportació menys importacions de béns i serveis a la resta d'Espanya i a l'estranger) ha estat negativa (–0,8 punts).

Gràfic III.1 Creixement del PIB. Catalunya i Espanya
(Percentatge de variació real respecte de l'any anterior)



Fonts: Idescat i INE

Quadre III.1 Evolució de l'indicador sintètic d'activitat de la Cambra de Barcelona. Any 2003
(Percentatge de variació real respecte del mateix període de l'any anterior)

	1r trimestre	2n trimestre	3r trimestre	4t trimestre	Total 2003
Indústria	1,2	1,4	1,6	1,6	1,4
Construcció	3,8	4,1	3,9	3,2	3,8
Serveis	2,2	2,3	2,4	2,6	2,4
VAB no agrari	2,0	2,2	2,2	2,4	2,2

Font: CAMBCN

Aquest comportament contrasta amb el de l'any 2002, en què la demanda externa neta va aportar dues dècimes al creixement del PIB.

El comportament assenyalat de la demanda interna ha estat impulsat particularment pel consum públic, amb un creixement del 3,7%, i de la formació bruta de capital, amb un creixement del 3,2%. En canvi, el consum privat ha crescut dues dècimes per sota del conjunt de la demanda interna, el 2,8%. S'ha produït, doncs, el 2003, una recuperació molt accentuada de la formació bruta de capital i, també, encara que molt menys, del consum privat. El consum públic, en canvi, tot i el dinamisme relatiu, ha crescut per sota del creixement de l'any 2002.

L'augment de la immigració ha comportat un creixement notable de la població resident a Catalunya

Aquest comportament de l'economia catalana s'ha vist acompanyat també per un augment notable de la població catalana, que, segons els cens continu de població, ha arribat a 6.704 milers de persones, xifra que representa un augment del 3% respecte de l'any anterior, representatiu d'un model de creixement demogràfic que contrasta amb l'elevat creixement dels anys vuitanta i la primera meitat dels noranta. Com a conseqüència d'això i del creixement més moderat que ha tingut lloc a Espanya, la població que resideix a Catalunya equival ja al 15,7% de la població espanyola. Aquest creixement demogràfic ha estat el resultat d'un millor comportament de les taxes de natalitat i, en particular, dels fluxos immigratoris, que han continuat mostrant un creixement significatiu. Així, el nombre d'estrangers residents a Catalunya representa el 5,7% de la població total catalana, quan l'any anterior, el 2002, representava el 5,1%.

Les característiques de la població immigrada tenen lògicament els seus efectes en la taxa de fecunditat i, també, en l'estructura d'edats de la població catalana, atès que és un col·lectiu relativament jove i en edat laboral.

Aquests canvis demogràfics també es reflecteixen en el mercat de treball. Així, la taxa d'activitat a Catalunya s'ha situat en el 59,3%, sensiblement per sobre de la de l'any 2002, que va ser del 57,9%. Així doncs, es pot dir que prop del 60% de la població en edat de treballar (de més de 16 anys) treballa o busca feina, percentatge proper a la mitjana de la UE.

Aquest increment ha tingut lloc amb més intensitat en les dones que en els homes, tot i que les primeres tenen una taxa de participació laboral sensiblement inferior a les dels homes (el 48,7% de les dones davant del 70,6% dels homes).

L'ocupació ha recuperat ritmes de creixement significatius...

Si la població activa ha crescut el 2,9%, la població ocupada ho ha fet el 3,3%, i s'ha recuperat així l'elevat ritme de creixement d'anys anteriors, atès que l'any 2002 el creixement de la població ocupada només va arribar al 0,2%. El major creixement de la població ocupada respecte de la població activa ha fet que la taxa d'ocupació hagi recuperat la tendència de creixement continuat d'ençà de l'any 1995, que només es va estroncar l'any 2002. L'any 2003 la taxa d'ocupació s'ha situat en el 53,8%, i va ser del 52,4% l'any 2002.

A diferència, doncs, de l'any 2002, el creixement més elevat de l'ocupació que del PIB ha fet disminuir la productivitat, i s'ha accentuat, doncs, el diferencial negatiu respecte d'altres països de la zona euro.

Si la població ocupada ha crescut el 3,3%, el nombre de treballadors afiliats a la Seguretat Social ho ha fet el 2,3% l'any 2003 (una dècima menys que l'any 2002).

Per sectors i segons dades de l'EPA, l'ocupació a la construcció és la que ha tingut un creixement més accentuat, del 9,2%. El sector serveis ha crescut el 5,6%. En canvi, per sota de la

mitjana catalana hi ha l'agricultura, amb el 2% de variació, i la indústria, amb el –3,3%. La relativament bona marxa de l'economia en termes de la variació de l'ocupació ha accentuat la contractació indefinida, que, amb un augment del 4,9%, ha estat molt superior al creixement de la contractació temporal (1%). Això ha comportat una taxa de temporalitat del 22% (percentatge d'assalariats amb contracte temporal), que tot i ser elevada en termes de la UE palesa una reducció progressiva.

...i ha permès de reduir el nombre d'aturats de l'economia catalana.

El creixement més gran de l'ocupació (3,3%) que de la població activa (2,9%) ha permès de disminuir el nombre d'aturats de l'economia catalana. D'aquesta manera la xifra d'aturats s'ha situat, segons l'EPA, en 292.500 persones, amb una reducció del 0,7% respecte de l'any 2002. La taxa d'atur s'ha situat en el 9,3%, dos punts menys que Espanya en conjunt i tres dècimes menys que l'any anterior, tot i que per sobre de la de l'any 2001, que era del 8,4%.

En canvi, les xifres d'atur registrat mostren un increment del 3,1%. Les divergències un cop més entre l'estimació de l'atur per l'EPA i el registre de l'INEM ha comportat que el Govern espanyol afirmi que en el futur només es donarà informació de l'estimació de l'EPA. La taxa d'atur de les dones s'ha situat en el 12,2%, mentre que la dels homes ha estat del 7,1%, fet que expressa les diferències entre l'un i l'altre col·lectiu, tot i la reducció que s'ha assolit aquests darrers anys.

El relativament bon comportament de l'ocupació s'ha reflectit en el comportament salarial. Així, l'any 2003 s'ha trencat la moderació salarial que va tenir lloc l'any 2002. L'augment salarial acordat als convenis signats fins al desembre del 2003 ha estat del 3,68%, quan l'any anterior l'augment va ser del 2,94%. Tanmateix cal assenyalar que, incorporant els efectes de les clàusules de revisió salarial, l'increment salarial només ha estat molt lleugerament superior a la de l'any 2002 (el 3,83% davant del 3,56%).

En canvi, segons l'índex de costos laborals elaborat per l'INE, la variació de l'any 2003 (3,9%) ha estat inferior a la de l'any 2002 (–5,4%). Aquest comportament expressa, coherentment amb el que s'ha assenyalat anteriorment, que el component salarial dels costos laborals totals ha estat el que ha crescut més, en canvi els costos no salarials han frenat l'evolució alcista.

Per sectors, la construcció ha assolit l'augment més destacat (7,6%), mentre que la indústria ha augmentat el 5%, i els serveis, el 3,1%.

Els preus de consum han crescut el 3,5%, per sota, però, de l'augment de l'any anterior

A diferència de l'any anterior, el millor comportament de l'ocupació i del creixement del consum privat no ha impedit que l'any 2003, de mitjana anual, s'hagi assolit un increment de preus del 3,5%, dues dècimes per sota del nivell enregistrat un any abans i cinc dècimes per sobre del resultat assolit al conjunt de l'economia espanyola. La moderació relativa del comportament dels preus ha estat conseqüència, entre d'altres, de la revaloració de l'euro davant del dòlar, que ha permès d'evitar, encara que només sigui en part, l'augment dels preus de l'energia i, en particular, del petroli. Així mateix, també ha tingut un efecte positiu l'estabilitat dels preus de les importacions i la pràctica desaparició dels efectes en els preus provocat per la introducció de l'euro.

En termes de l'índex de preus harmonitzat, Espanya ha tancat l'any amb el 2,7% (set dècimes més que a la zona euro i nou dècimes més que a la UE) i Catalunya, amb el 3,1%. En conjunt, doncs, el diferencial de preus entre Catalunya i el conjunt d'Espanya s'ha ampliat i, en canvi, s'ha reduït tot i que molt feblement el diferencial entre Catalunya i la zona euro.

ELS PREUS ACTUALS DE L'HABITATGE SÓN SOSTENIBLES?

José García Montalvo

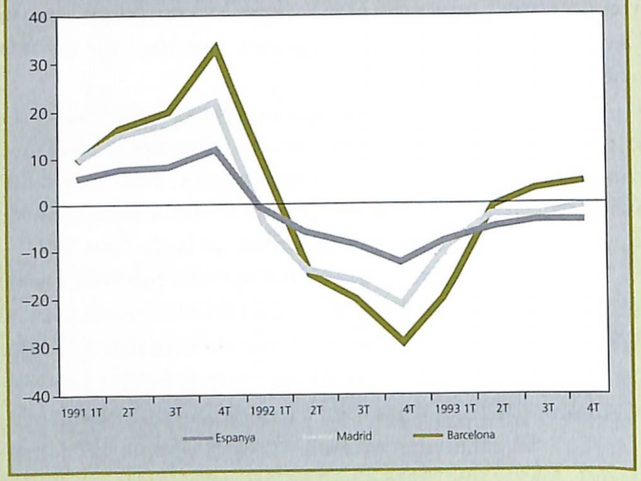
Durant els últims mesos la qüestió dels elevats, i en acceleració, preus de l'habitatge a Catalunya i en el conjunt de l'Estat espanyol, ha generat una allau d'articles sobre la possibilitat que es tracti d'una bombolla immobiliària. Els nivells són tan alts en algunes ciutats, com Barcelona, que molts humoristes ja han inclòs en el seu repertori algun acudit sobre la impossibilitat d'accedir a un habitatge a la capital. En aquest article es presenta una visió molt resumida dels indicis existents sobre la possibilitat que els preus de l'habitatge es trobin en una dinàmica especulativa típica d'una situació no sostenible a llarg termini, o allò que alguns denominen *bombolla immobiliària*.

Demanda, oferta i bombolles

El preu de l'habitatge, com el de qualsevol altre actiu, varia segons dos tipus de factors: els fonamentals i els no fonamentals, que pròpiament podríem

anomenar el *component bombolla*. El creixement dels preus de l'habitatge, fins i tot si és elevat, no ha d'implicar necessàriament l'existència d'una bombolla. Solament si els factors fonamentals no poden explicar-ne l'evolució es pot parlar de la formació d'una bombolla. És evident que a Espanya, com en molts altres països, les millores de les condicions financeres (reducció del tipus d'interès i augment dels terminis d'amortització dels préstecs hipotecaris) i la reducció de l'atur, han tingut una contribució important en l'augment significatiu de la demanda d'habitatge. A més, en el cas espanyol es pot afegir la tendència tradicional a la compra davant del lloguer, la possibilitat que els emigrants ajudin a *escalfar* el mercat i les compres de segones residències per part dels estrangers. La pregunta és la següent: aquests factors poden explicar que actualment s'iniciïn cada any més del doble d'habitatges que al principi dels anys noranta? És difícil pensar que fins i tot la conjunció de tots aquests factors pugui justificar un creixement tan important del nombre d'habitatges construïts. Però encara és més paradoxal que aquest increment tan important de l'oferta, que ha respost amb molta més rapidesa que en altres períodes de boom, com al final dels anys vuitanta, s'ha vist acompanyat d'un increment molt significatiu del preu de l'habitatge, malgrat la disminució dels costos reals de la construcció. A més, hom es pregunta fins a quin punt la pressió de la demanda d'habitatge dels emigrants és real, tenint en compte els nivells actuals dels preus. És cert que els estrangers han augmentat significativament la participació en el mercat immobiliari espanyol, però no és clar si moltes d'aquestes compres no tenen també un motiu especulatiu. Finalment alguns analistes afegeixen als factors de demanda una pretesa borsa de joves que no havien pogut accedir a l'habitatge durant la primera meitat dels anys noranta i que, segons les estimacions més realistes, seria molt petita. Per tant, la primera conclusió és que no sembla que la part de la demanda relacionada amb els factors econòmics fonamentals pugui explicar el ràpid creixement dels preus observat des del 1999.

Gràfic. 1 Evolució dels preus de l'habitatge
(en percentatge)



Indicis gasosos

En primer lloc, hi ha signes que solen anar associats a la formació d'una bombolla immobiliària. Tots els analistes coincideixen a assenyalar que la reducció de la rendibilitat de la borsa, conseqüència de l'esclat de la bombolla tecnològica, va provocar una fugida dels inversors cap al sector immobiliari. Òbviament aquesta part de la demanda té un component especulatiu clar. Per tant, cal esperar que si la borsa augmenta la rendibilitat, el sector immobiliari la reduirà o, si els tipus d'interès pugen, moltes d'aquestes inversions sortiran del sector immobiliari per dirigir-se cap a destinacions més rendibles. En segon lloc, els últims anys han tornat a sorgir amb força tot un seguit de fal·làcies populars associades amb el sector immobiliari que no tenen cap justificació econòmica, però que són aparentment *incontestables*. Una de les més pernicioses assenyala que el preu de l'habitatge no pot baixar. Òbviament, hi ha tants exemples internacionals de punxades de bombolles immobiliàries que és difícil sostenir aquesta versió de la fal·làcia. Per això molts dels seus partidaris li posen l'afegitó «almenys a Espanya». La pretesa excepció espanyola a la possibilitat d'una disminució dels preus de l'habitatge no troba justificació en les dades. Els preus de l'habitatge van caure de manera molt significativa la segona meitat dels anys setanta i els primers anys vuitanta. Per desgràcia, d'aquest període sols hi ha informació fragmentària d'algunes ciutats, ja que el Ministeri de Foment no va començar l'elaboració de les estadístiques oficials fins al 1987. No obstant això, durant la minicrisi de 1992-1993, els preus de l'habitatge van disminuir en termes nominals i en el cas d'algunes ciutats (com, per exemple, Barcelona i Madrid) de manera espectacular. En el cas de Barcelona, la caiguda anual en termes reals entre el quart trimestre del 1991 i el quart trimestre del 1992 va ser propera al 30% (gràfic 1).

Una altra fal·làcia també molt popular és la que assenyala que, per pagar un lloguer, és millor pagar una hipoteca i comprar la casa, ja que, al final, és teva. Des del punt de vista estrictament econòmic, marginant els aspectes psicològics i sociològics que poden anar associats a la possessió d'un habitatge en propietat, aquesta argumentació és errònia. A llarg termini, no hi ha cap diferència entre comprar o llogar. Sols unes expectatives irreals sobre l'evolució futura i de llarg termini dels preus de l'habitatge podrien justificar sempre la compra davant del lloguer. Un altre indici important de la utilització de l'habitatge com a actiu per obtenir guanys de capital i no pels seus serveis, és el fet que actualment la majoria de les empreses immobiliàries xifren entre el 40 i el 55% el volum de vendes l'objectiu de les quals és la utilització de l'habitatge merament com un actiu d'inversió.

Altres fal·làcies econòmiques molt populars són les següents:

a) *En ciutats on queda poc sòl per urbanitzar el preu puja més de pressa.* La teoria econòmica assenyala que els preus seran més alts, però no que pujaran més de pressa. Els exemples del Japó i de Hong Kong són suficientment significatius d'una caiguda de preus en llocs amb sòl molt escàs.

b) *Els preus de l'habitatge a Espanya han de convergir amb els preus europeus.* Aquest raonament seria correcte si els habitatges fossin béns comercialitzables (es poguessin transportar per vendre en altres països), però, òbviament, no ho són. De fet a Espanya els preus de l'habitatge entre comunitats autònomes mostren divergència i no convergència.

c) *Els elevats costos de transacció al mercat de l'habitatge impedeixen la formació de bombolles.* Molt al contrari: la ineficiència del mercat (il·líquid, amb alts costos de transacció, etc.), fa les bombolles més probables que en els mercats d'accions.

d) *La inversió en habitatge sempre proporciona una rendibilitat superior a la rendibilitat dels actius financers.* L'evidència empírica contradiu clarament aquesta afirmació.

En resum, encara que la demanda d'habitatges ha estat molt forta durant els últims anys és difícil que pugui justificar el creixement dels preus que hi ha hagut en una situació d'elevada producció d'habitatges i de costos de construcció continguts. Així mateix, sembla que hi ha senyals suficients de formació d'una bombolla immobiliària en el preu de l'habitatge.

Com es mesura la dimensió d'una bombolla immobiliària?

La qüestió de com mesurar quantitativament la dimensió d'una bombolla immobiliària és molt complexa. La dependència dels preus d'unes expectatives

irracionals de preus futurs provoca una certa indeterminació per la impossibilitat d'*ancorar* el procés a partir de variables fonamentals. El mesurament es pot aproximar a partir de dos mètodes alternatius: la ràtio de preus sobre lloguers i el mesurament directe de les expectatives dels compradors.

Una forma de comparar l'evolució de les variables fonamentals amb el canvi dels preus dels actius es basa a utilitzar la ràtio PER (*price earnings ràtio*). Aquesta és una aproximació habitual en la bibliografia financera. És lògic que les accions d'una empresa que reparteix molts dividends tingui un preu alt, atès que, en última instància, el preu de les accions és el valor present descomptat del flux de dividends presents i futurs. No obstant això, uns preus d'accions alts per a empreses que tenen pocs beneficis, o negatius, és símptoma de la formació d'una bombolla. Alguns autors han proposat aplicar les ràtios PER també a l'habitatge.

En aquest cas no hi ha dividends ni beneficis, però es pot considerar que els lloguers són les rendes corresponents al preu que es paga per l'habitatge. Si la ràtio preu de l'habitatge sobre lloguers arriba a un valor elevat en termes històrics, llavors és molt probable que hi hagi un bombolla. En el cas espanyol, aquesta ràtio ha superat amb escreix la mitjana per al període en què hi ha dades oficials sobre el preu de l'habitatge. De fet, caldria que els preus caiguessin més del 30% per recuperar el valor mitjà de la ràtio (o que deixessin de pujar i s'esdevingués un augment important de la inflació).

Una segona manera de mesurar l'extensió d'una bombolla immobiliària és intentar mesurar-ne directament la raó última: les expectatives de revaloració futures dels compradors/inversors. La manera habitual de fer-ho és elaborant una enquesta per mesurar fins a quin punt influeixen en la compra de l'habitatge factors com ara unes expectatives exagerades del creixement futur dels preus, una càrrega emocional forta, l'extensió del *boca a orella* o la tendència a veure un habitatge com una inversió. Tots aquests factors són característics d'una bombolla immobiliària.

Començant per l'últim factor, és clar que comprar un habitatge per l'increment futur del preu, en lloc de pels serveis que proporciona, és un signe de bombolla. Case i Shiller (2003) indiquen que el 2003 prop del 50% dels compradors assenyalen que per a la seva decisió de comprar l'habitatge va pesar molt la consideració que era una inversió, i sols el 8,5% dels enquestats van assenyalar que no van tenir gens en compte aquesta consideració.

Respecte a la revaloració futura dels preus, els enquestats assenyalen que en els 10 anys vinents esperen una mitjana de creixement del 13,8% anual, clarament insostenible. Quan es pregunta si és un bon moment per comprar, ja que és probable que els preus en el futur siguin més alts, el 76,5% dels enquestats s'hi mostren d'acord. De fet, el 45,5% dels compradors indiquen que si no compraven en aquest moment en el futur no serien capaços de pagar els preus que els demanarien. A més, el 37,2% reconeixen que s'han vist influïts per les notícies sobre el creixement dels preus de l'habitatge en dates recents. Finalment el 32,2% dels compradors assenyalen que en converses amb amics i companys de treball es discuteixen sovint sobre les condicions del mercat immobiliari. Case i Shiller (2003) conclouen que la majoria dels compradors no perceben que estan enmig d'una bombolla, malgrat l'atenció que l'opinió pública presta a aquest fenomen, però el mateix succeïa el 1988 uns mesos abans que els preus caiguessin espectacularment en moltes ciutats.

En el cas espanyol no hi ha encara una enquesta comparable, però les dades existents assenyalen que l'últim any, aproximadament el 50% dels compradors d'habitatges tenen com a únic motiu la inversió.

Quina dimensió té la bombolla immobiliària?

Fins ara hi ha hagut pocs intents de quantificar l'extensió de la bombolla immobiliària espanyola. El quadre 1 presenta una síntesi de la dimensió de la bombolla espanyola segons alguns d'aquests estudis. El primer intent de quantificar-la apareix en l'informe «Situació Immobiliària», del desembre del 2002. Balmaseda, San Martín i Sebastián (2002) assenyalen que el 28% de l'increment dels preus entre l'any 2000 i el 2002 no va tenir justificació en l'evolució de les variables fonamentals. Aquests autors utilitzen una regressió dels preus sobre variables d'oferta i demanda d'habitatges per al període 1990-1999 i, usant els paràmetres estimats, intenten justificar l'evolució dels preus posteriorment (2000-2002). La part que no es pot justificar a partir de les variables explicatives seria la bombolla.

García-Montalvo (2003), utilitzant la ràtio del preu de l'habitatge sobre els lloguers, assenyala que els preus de l'habitatge a la fi del 2002 haurien de disminuir el 28,5% per arribar a la mitjana d'aquest indicador des del període en què el Ministeri de Foment va començar la sèrie oficial de preus de l'habitatge.

La revista *The Economist* (2003) calculava una sobrevaloració especulativa dels habitatges espanyols del 52%, i afegia que és previsible que el preu disminueixi el 30% en termes nominals els pròxims quatre anys.

Finalment, un article publicat al *Butlletí Econòmic* del Banc d'Espanya (2003) xifrava la sobrevaloració dels preus de l'habitatge entre el 8% i el 20%. Utilitzant models de regressió, el preu real de l'habitatge a la fi del 2002 estaria entre un 8% i un 17% per sobre del preu d'equilibri a llarg termini. Usant la ràtio de preus sobre lloguers, el resultat és una sobrevaloració del 20%.

Conclusions

El creixement del preu de l'habitatge durant els últims anys i l'acceleració recent fa pensar que s'ha pogut formar una bombolla immobiliària. Però, es pot afirmar sens dubte que existeix aquesta bombolla? El ràpid creixement dels preus de l'habitatge no és suficient per justificar l'existència d'una bombolla immobiliària, però hi ha massa indicis per descartar aquesta possibilitat. Procediments assenyats proporcionen estimacions d'aquesta bombolla que oscil·len entre el 20% i el 30% respecte als preus del final de l'any 2002.

Si aquesta bombolla existeix, sorgeixen moltes preguntes: Esclatarà o es desinflarà lentament? I si esclata, quan succeirà? Aquestes preguntes són molt complexes atès que, per la seva pròpia essència, les bombolles es retroalimenten i són impredictibles i inestables. És molt difícil predir quan es modificaran les expectatives dels individus. Però el fet de no poder predir quan acabarà el procés no implica la negació de l'existència de la bombolla. Al desembre del 1996 Alan Greenspan va parlar per primera vegada de l'«exuberància irracional» que al seu parer començava a dominar els mercats financers nord-americans. No obstant això, no va ser fins al març del 2000 quan el procés va arribar a la fi, després d'un conat d'esclat al final del 1998. Algú sap el motiu últim de l'esclat de la bombolla en la data precisa que va passar? No. Simplement havia de passar i va passar.

Quadre 1. La dimensió de la bombolla segons diversos estudis

Institució	Data de referència	Dimensió de la bombolla	Mètode
«Situació Immobiliària» (BBVA)	Desembre del 2002	28%	regressió preus
L'autor per a FUNCAS	Abril del 2003	28,5%	ràtio preus/lloguers
The Economist	Juliol del 2003	30-52%	ràtio preus/lloguers
Banc d'Espanya	Setembre del 2003	8-20%	regressió-ràtio lloguers/preus

Quadre III.2 Creixement del PIB de l'economia catalana per components d'oferta
(Percentatge de variació real respecte de l'any anterior)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agricultura	–1,5	–3,7	4,2	–7,3	8,4	–4,1
Indústria	4,6	3,7	3,8	2,0	0,8	0,5
Construcció	8,8	9,5	5,0	4,4	4,0	3,5
Serveis	3,6	3,5	3,6	3,4	2,6	2,3
Impostos nets s/producció	7,6	7,4	4,7	1,3	3,6	6,0
PIB pm	**4,2**	**4,1**	**3,8**	**2,7**	**2,3**	**2,1**

Font: Idescat

2. Producció

Segons l'estimació proporcionada per l'Idescat, el PIB del sector agrari a Catalunya ha patit una variació negativa l'any 2003 (–4,1%), que contrasta amb el fort creixement de l'any 2002 (8,4%) (quadre III.2).

Segons el Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya, la producció final agrària ha disminuït el 2,5% en unitats físiques l'any 2003, que contrasta amb el 4,3% d'augment de l'any 2002. En canvi, la producció final agrària en valor ha augmentat l'1,3%, quan l'any anterior havia disminuït el 5,7%. Lògicament, la raó d'aquest comportament divergent ha estat la variació dels preus agrícoles que, mentre que l'any 2003 han augmentat el 3,1%, l'any anterior van disminuir el 10%.

Així doncs, la disminució del PIB del sector agrari a preus constants és compatible amb un augment del VAB agrari en termes monetaris, com a conseqüència de l'increment dels preus agrícoles.

L'augment de la producció agrícola en valor contrasta amb la davallada de la producció ramadera

Per grans sectors productius agraris, la producció agrícola en termes físics ha disminuït el 3,7% (un augment del 8,8% l'any 2002), mentre que ha crescut el 5,2% en termes monetaris. La producció ramadera, ha disminuït, tant en termes físics (–1,8%) com en termes monetaris (1,1%). La producció forestal, en canvi, s'ha mantingut estable en termes físics i s'ha reduït, encara que molt lleugerament, en valor.

El sector pesquer català ha disminuït el volum de captures el 8,8% (l'any 2002 ho va fer el 16%); en canvi, en valor, el descens només ha estat del 3,1%.

Pel que fa al sector industrial s'ha assenyalat que el creixement del PIB d'aquest sector ha estat del 0,5%, molt per sota del creixement del conjunt de l'economia catalana (7,1%) i inferior al que es va estimar per a l'any 2001 (0,8%). El sector industrial és també el que manifesta uns signes més apreciables d'alentiment.

Aquesta mateixa tendència es posa de manifest en el comportament de l'índex de producció industrial (IPI) a Catalunya, que ha disminuït el 0,2% l'any 2003 quan, al contrari, va augmentar l'1,2% l'any 2002.

Aquesta situació d'estancament relatiu de la indústria a Catalunya es palesa també si es compara amb el comportament de l'IPI per al conjunt d'Espanya, en què ha crescut l'1,6%.

Tots els indicadors assenyalen un estancament de l'activitat industrial,...

Per sectors, aquest comportament d'estancament relatiu s'ha reflectit amb més intensitat en el sector productiu de béns de consum (1,9%) i de béns d'equipament (3,8%), mentre que el sector de béns intermedis ha crescut el 2,7%.

Aquest comportament de la producció industrial s'ha reflectit en l'ocupació, tant segons les dades de l'EPA com de les provinents del registre d'afiliats al règim de la Seguretat Social. Així segons l'EPA, l'ocupació industrial ha caigut el 3,3% a Catalunya l'any 2003 (–1,6% el 2002), mentre que a Espanya ha caigut l'1%. Segons el registre d'afiliats a la Seguretat Social, la disminució dels ocupats industrials ha estat de l'1,5%.

Malgrat que la producció i l'ocupació industrial han tingut uns registres negatius hi ha dos indicadors, les exportacions i els preus industrials, que han mostrat signes clars de millora. Les

exportacions industrials catalanes han augmentat d'una manera considerable l'any 2003, tot i que per sota del que ho han fet en el conjunt de l'Estat (el 4% a Catalunya i el 5,4% a Espanya). Destaquen, en particular, les exportacions de béns de capital (amb un increment del 14,3%), mentre que les de béns de consum i intermedis (2,4 i 2,9%, respectivament) ho han fet per sota de l'increment del conjunt d'exportacions industrials.

Les importacions catalanes han assolit un creixement l'any 2003 que duplica el de l'any anterior (el 5,4% davant del 2,7%), tot i que també inferior al del conjunt d'Espanya (6,5%). Per categories de productes, les importacions de béns de consum s'han incrementat el 8,8%, i les de béns de capital, el 9,4%. En canvi, les importacions de béns intermedis, que són més de la meitat de les importacions catalanes, han augmentat el 2,7%.

L'índex de preus industrials (IPRI) continua mostrant signes de moderació en consonància amb els condicionants en què transcorre l'activitat manufacturera. Així doncs, l'any 2003 l'increment dels preus industrials ha estat un 1,2% inferior al de l'any anterior (1,9%) i lluny del comportament de l'IPC (3,6%). A més, si no es té en compte el sector de l'energia i aigua, l'índex de preus de productes industrial ha disminuït l'1,2%.

Així doncs, el sector industrial en conjunt ha tingut un creixement del PIB inferior al de l'any 2002, l'ocupació ha caigut el 3,3%, i el grau d'utilització de la capacitat productiva ha estat del 77%, un punt per sota de l'any 2002. En canvi, les exportacions han mostrat un dinamisme superior, potenciat pel relativament bon comportament de l'índex de preus industrials.

...tot i que les exportacions industrials han mostrat signes de millora.

Per sectors, n'hi ha cinc que han tingut una variació de l'IPI superior al del conjunt de la indústria catalana (–0,2%). Aquests sectors són el químic (3%), la metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics (2,5%), la transformació del cautxú i matèries plàstiques (2,9%), la fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics (6,8%) i el sector d'altres indústries manufactureres (4,4%).

La resta, en canvi, ha tingut variacions negatives de l'IPI. Aquest és el cas de la construcció de maquinària i equipaments mecànics (–2,8%), materials i equipaments elèctrics, electrònics i òptics (–5,8%), fabricació de material de transport (–3,9%), alimentació, begudes i tabac (–1,3%), tèxtil, confecció, cuir i calçat (–4,6%), i paper i arts gràfiques (–2,6%).

Les activitats industrials no manufactureres, com l'energia i aigua, han aconseguit un increment molt lleuger de l'IPRI (0,4%), de manera que han continuat un feble creixement.

El sector de la construcció ha continuat sent el sector més dinàmic dins el conjunt de l'economia catalana, amb el 3,5% d'increment del VAB, tot i que amb una lleugera disminució respecte de l'any anterior (4%). Aquest dinamisme també es manifesta en la variació de l'ocupació. S'observa, segons les dades de l'EPA, que l'increment de l'ocupació ha estat del 8,9%, clarament superior al del conjunt de l'economia catalana.

Segons les dades de la Cambra Oficial de Contractistes de Catalunya, l'obra civil ha estat la que ha incrementat més la producció (20%), mentre que l'edificació, que representa aproximadament el 85% del total del sector, ho ha fet només el 2%, un creixement inferior al del 2002.

La construcció ha continuat sent el sector més dinàmic, mentre que els serveis mostren un alentiment progressiu

El VAB del sector serveis, segons les dades de l'Idescat, s'ha incrementat lleugerament per sota del de l'any 2002 (el 2,3% davant del 2,6% de l'any anterior), tot i que se situa per sobre del creixement de l'economia catalana en conjunt (2,1%). Aquest alentiment progressiu està en consonància amb el que manifesta l'economia catalana, atès que entre mitjan anys noranta i fins a l'any 2001 la taxa de creixement anual dels serveis es va situar al voltant del 3,5%. En termes d'ocupació, i segons l'EPA, el dinamisme del sector serveis ha estat més acusat, ja que durant l'any 2003 ha augmentat el 5,6%, davant del 3,3% del conjunt de l'economia catalana; un registre particularment rellevant, quan el creixement de l'ocupació del sector serveis l'any 2002 va ser de l'1,5%. En termes d'afiliats a la Seguretat Social, el creixement ha estat del 3,6%, davant del 4,2% de l'any 2002.

Per activitats terciàries es pot assenyalar que, segons les enquestes de conjuntura de les cambres, les vendes del comerç minorista han tingut una evolució negativa, com ja va succeir l'any anterior. En canvi, les grans superfícies han mantingut en tots els grups de productes l'evolució positiva dels anys anteriors, tot i que l'any 2003 amb un ritme inferior al del 2002.

També, segons la mateixa font, la facturació del sector hoteler l'any 2003 ha disminuït el 3,1% a Catalunya, fet que representa un canvi notable respecte al comportament dels anys anteriors, amb creixements de facturació positius tot i que moderats.

Respecte al transport, destaca l'evolució positiva i el dinamisme del transport aeroportuari de viatgers, i l'increment del transport de mercaderies per carretera i del transport ferroviari de passatgers, tot i que en aquests casos a un ritme inferior al de l'any anterior.

En canvi, el transport aeroportuari de mercaderies ha continuat disminuint fins i tot a un ritme superior al dels anys precedents. Finalment el transport de mercaderies del port de Barcelona ha tingut un comportament positiu, mentre que el del port de Tarragona ha disminuït respecte de l'any anterior.

3. Demanda

El sector exterior ha tingut una aportació negativa al creixement econòmic

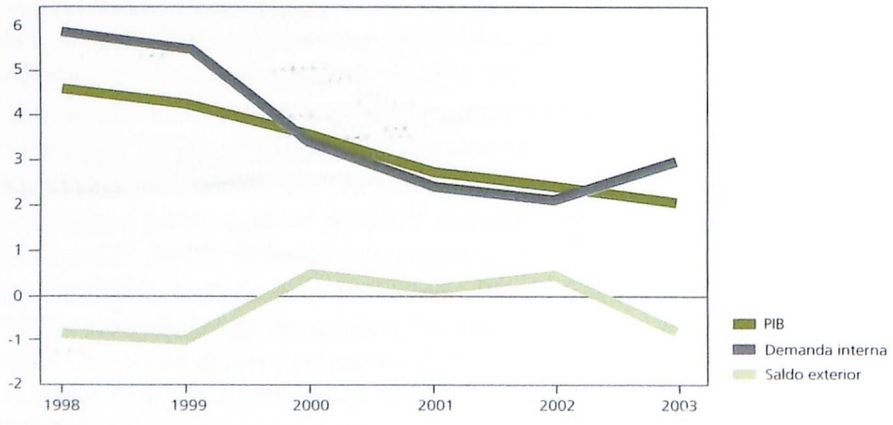
L'any 2003, cal atribuir la reducció, tot i que lleugera, del ritme de creixement de l'economia catalana respecte dels anys anteriors, al comportament de la demanda externa, que ha passat de fer una aportació positiva al creixement del PIB l'any 2002 de 0,2 punts a una aportació negativa l'any 2003 de 0,8 punts (gràfic III.2).

Aquest comportament del saldo net amb l'exterior ha estat conseqüència tant d'un empitjorament del saldo de béns i serveis amb l'estranger com del saldo amb la resta d'Espanya. En ambdós casos l'aportació al creixement ha estat negativa, 0,7 punts pel que fa a l'estranger (el 0,2 l'any 2002) i 0,1 punts respecte a la resta d'Espanya (el 0,4 l'any 2002).

En canvi, la demanda interna ha tingut un comportament positiu i amb un ritme de creixement (3%) superior al del PIB (2,1%). Aquest comportament positiu ha estat degut al comportament de la despesa de consum de les llars i a la formació bruta de capital. En el primer cas, la taxa de creixement ha estat del 2,8% (el 2,2% l'any 2002) i en el segon, la formació bruta de capital, del 3,2% (el 0,7% l'any 2002). Per contra, la despesa de consum de les administracions públiques ha reduït el ritme de creixement més d'un punt, del 4,8% l'any 2002 al 3,7% l'any 2003 (quadre III.3).

Durant el dos primers trimestres de l'any, els ritmes de creixement han estat més elevats tant en termes del PIB com en els diferents components de la demanda interna, mentre que, durant el tercer i quart trimestre, els registres que s'observen són clarament inferiors, també, en tots els components de la demanda interna.

Gràfic III.2 Aportació al creixement del PIB
(Percentatge d'aportacions al creixement del PIB pm)



Font: Idescat

Quadre III.3 Creixement del PIB de l'economia catalana per components de demanda
(Percentatge de variació real respecte de l'any anterior)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Demanda interna	5,5	5,6	3,6	2,8	2,1	3,0
Despesa de consum de les llars (1)	4,5	4,4	3,7	3,0	2,2	2,8
Despesa de consum de les administracions públiques	3,6	4,0	3,4	3,5	4,8	3,7
Formació bruta de capital (2)	8,7	9,3	3,7	1,9	0,7	3,2
Béns d'equipament	7,9	7,3	3,3	0,2	–2,2	1,4
Construcció	9,5	10,1	5,3	5,2	4,1	3,7
Saldo exterior (3)	–0,7	–1,2	0,3	0,0	0,2	–0,8
Saldo amb l'estranger (3)	–0,9	–2,2	1,1	1,4	–0,2	–0,7
Exportacions de béns i serveis	9,9	6,5	13,3	8,7	1,3	3,6
Importacions de béns i serveis	12,7	11,8	10,8	5,9	1,8	5,0
Saldo amb la resta d'Espanya (3)	0,2	1,0	–0,8	–1,5	0,4	–0,1
PIB pm	**4,2**	**4,1**	**3,8**	**2,7**	**2,3**	**2,1**

(1) Inclou el consum de les institucions privades sense finalitat de lucre al servei de les llars
(2) Inclou la variació d'existències
(3) Aportació al creixement del PIB
Font: Idescat

La demanda exterior, en canvi, ha tingut un comportament invers, per això cal esperar, ateses les característiques de l'economia catalana, aportacions negatives més elevades al creixement per part de la demanda externa en etapes de més creixement i aportacions negatives més reduïdes o positives en etapes de menys creixement. D'aquesta manera, s'ha accentuat el deteriorament de la balança de béns i serveis amb l'estranger, perquè de fer aportacions positives al creixement del PIB de més d'un punt durant els anys 2000 i 2001, ha passat a fer-les negatives (0,2 punts l'any 2002 i 0,7 punts l'any 2003).

El deteriorament del saldo amb l'estranger de béns i serveis es palesa també en el comportament dels fluxos de mercaderies. Les exportacions catalanes amb l'estranger han crescut l'any 2003 el 4% respecte de l'any anterior, fet que contrasta amb el que va succeir l'any anterior, on les exportacions van disminuir el 0,5%, després d'uns anys d'augments destacables.

Així mateix, la taxa de creixement de les importacions també ha recuperat el dinamisme, atès que durant l'any 2003 ha arribat al 5,4%, gairebé el doble del percentatge de l'any 2002.

Ha augmentat el saldo negatiu de la balança comercial catalana amb l'estranger

Aquest comportament de les exportacions i les importacions ha comportat que el saldo negatiu de la balança comercial catalana amb l'estranger hagi augmentat el 8,6% (el 10,4% l'any 2002), i representi a l'entorn del 12% del PIB de l'economia catalana.

La taxa de cobertura de les importacions per part de les exportacions ha mantingut la tendència a la baixa, i s'ha situat en el 69,4%, lluny del valor màxim assolit l'any 1997 (78%).

Al llarg de l'any, les exportacions han mostrat una evolució positiva, que s'han accentuat a mesura que transcorria el 2003 i, en canvi, les importacions han mostrat un comportament invers, ja que han moderat progressivament el ritme de creixement.

Les exportacions catalanes s'han vist condicionades per l'estancament de les economies principals de la UE, que és el mercat més important de les nostres exportacions. Alhora, no hi han ajudat les incerteses que planen sobre l'economia internacional pels efectes del conflicte bèl·lic a l'Iraq. Tampoc no sembla que hi hagi una millora de la competitivitat de les empreses exportadores catalanes. Pel que fa a les importacions, aquestes són tributàries del creixement econòmic de Catalunya i, en particular, de l'evolució del preu de l'euro. En aquest cas, l'increment dels preus de l'energia s'ha pogut neutralitzar en bona part com a conseqüència de la revaloració de l'euro davant del dòlar.

En termes de distribució geogràfica, la UE és el principal soci comercial de l'economia catalana, ja que hi va destinat el 71,5% de les exportacions i s'hi fa el 63,7% de les compres a l'estranger.

Tant les exportacions com les importacions amb la UE han crescut més que l'any 2002 (5,3% i 5,2%, respectivament). Dins la UE destaquen Alemanya, França i Itàlia, amb un quota que en conjunt és superior al 50%, tant en les exportacions com en les importacions. Cal assenyalar

també que, tot i que les vendes de l'economia catalana als 10 països de l'ampliació representen únicament el 3,1% de les exportacions totals, aquest percentatge era pràcticament la meitat al final dels anys noranta. Pel que fa a les importacions, les compres efectuades en aquests països representen el 2,1% del total.

Els fluxos de béns de capital amb l'estranger han estat els que han mostrat un dinamisme més destacat

Quant als fluxos comercials amb l'estranger, segons tipus de béns, cal assenyalar que durant l'any 2003 les exportacions de béns de capital són les que han augmentat més, amb un creixement del 14,2% respecte de l'any anterior. En canvi, les exportacions de béns de consum i béns intermedis, tot i que han tingut una evolució positiva, ho han fet a un ritme inferior al de les exportacions totals (4% i 2,7%, respectivament). Cal assenyalar que el grup més important del conjunt de les exportacions catalanes és el de béns intermedis, amb més del 52,2% de les exportacions, seguit dels béns de consum, amb el 35,8%, i els béns de capital, amb el 12% de les exportacions totals.

Pel que fa a les importacions, les que han assolit un creixement més important han estat les de béns de capital, amb el 9,3%, i les de béns de consum, amb el 8,7%, ambdues per sobre del creixement del conjunt de les importacions. En canvi, i com s'ha esmentat en les exportacions, les de béns intermedis han crescut (3%) per sota de les importacions totals (5,4%).

També cal assenyalar el comportament de la inversió bruta efectiva de l'estranger a Catalunya, que ha passat de 3.747,7 MEUR l'any 2002 a 1.444,1 MEUR l'any 2003, un 8,7% de l'espanyola (el 64% provinent de la UE). Per contra, la inversió a l'estranger ha tingut un comportament oposat, i ha passat de 2.511,7 MEUR l'any 2002 a 3.642,9 MEUR l'any 2003, el 15% de l'espanyola (el 78% adreçada a la UE). Per tant, l'economia catalana ha tornat a ser exportadora neta a l'exterior d'inversions efectives brutes, com ja ho havia estat al final dels anys noranta.

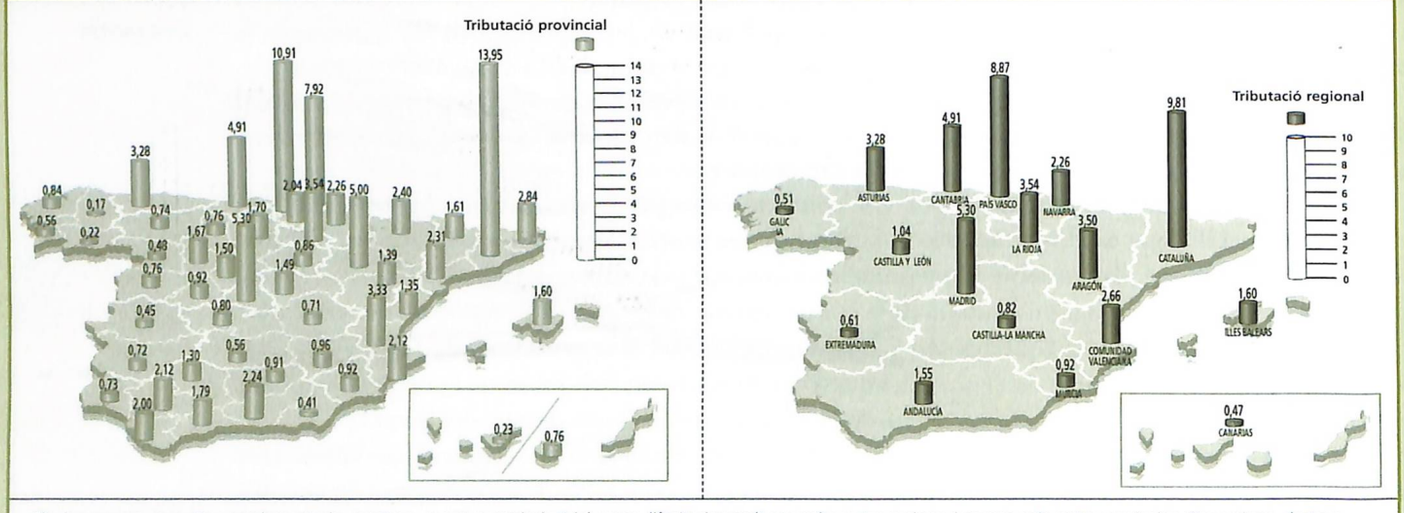
CATALUNYA EN LA INDUSTRIALITZACIÓ ESPANYOLA DEL SEGLE XX

Jordi Nadal, Carles Sudrià i Josep M. Benaul

La industrialització d'Espanya ha estat un procés de llarga durada que s'ha desplegat en el decurs dels dos darrers segles. La distribució territorial de la indústria al llarg d'aquest període és un dels fets que es poden seguir a través de l'*Atlas de la industrialización de Espanya, 1750-2000*. Limitada al segle xx, la mostra de tres mapes que n'oferim pretén ressaltar el protagonisme de Catalunya dins d'aquest procés de gran transformació econòmica.

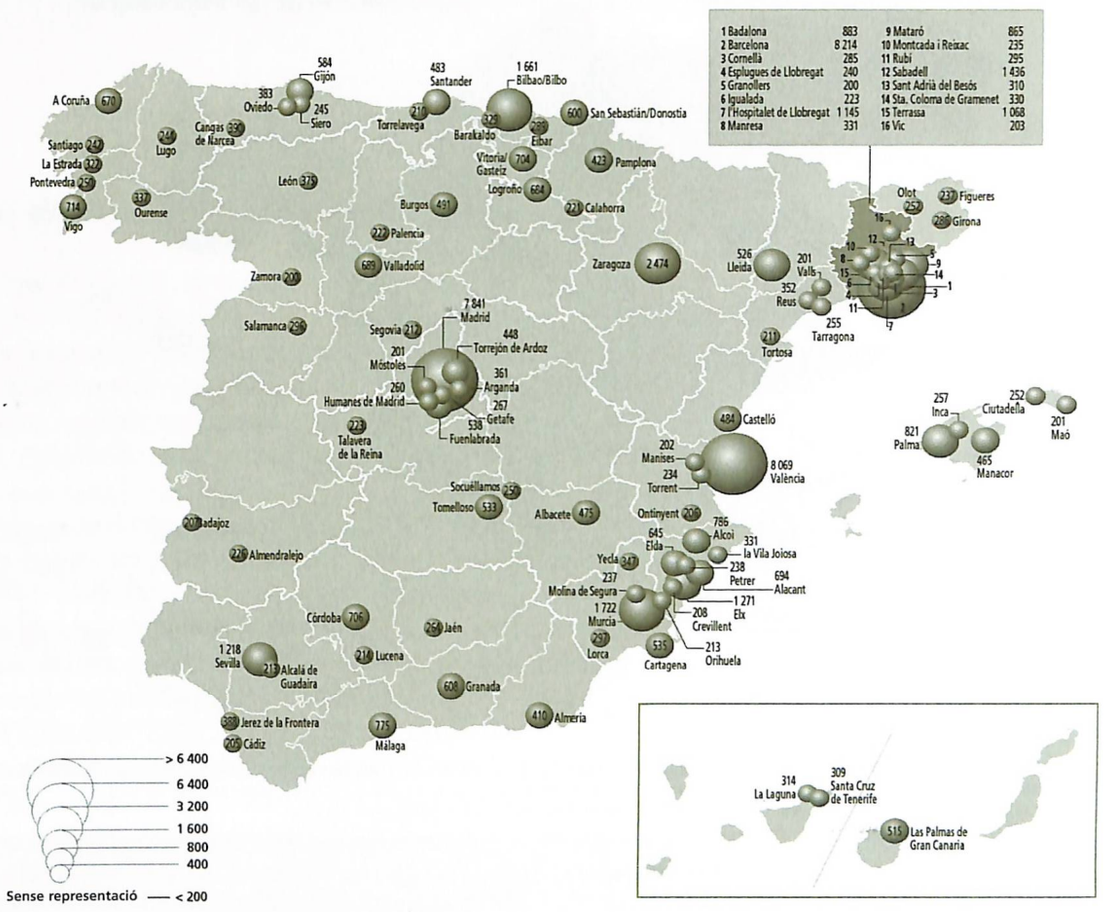
Comencem pel primer. En acabar la dècada de 1920-1929, el conjunt d'Espanya presentava encara una economia de base agrària, tot i que aquells anys el predomini del sector agrari respecte de l'industrial s'estava reduint amb

Mapa 1. La indústria espanyola el 1929. El pes relatiu de les províncies i de les regions (tributació industrial, PTA/habitant)



Els dos mapes, que són complementaris, mostren, quant *a pes* industrial, unes diferències molt acusades entre regions, i encara més entre províncies. Per regions, destaca el gran avantatge de Catalunya i del País Basc sobre la resta; per províncies, el mapa corresponent circumscriu l'avantatge català a Barcelona, i el basc, a Biscaia i Guipúscoa. En l'extrem oposat, els mínims corresponen als conjunts de Canàries, Galícia i Extremadura, i a les individualitats de Lugo, Ourense i Tenerife.

Mapa 2. Municipis amb més de 200 establiments industrials, 1978



La franja mediterrània compresa entre Figueres i Cartagena (amb prolongació fins a Ciutadella), va ser el territori ibèric amb més continuïtat en la difusió espacial de la industrialització (gràcies al binomi metròpolis-districtes). Van seguir en importància el nucli biscaïnoguipuscoà (que es va estendre cap a l'oest i el sud) i la metròpolis madrilenya. A la resta d'Espanya la industrialització va prendre forma de pols (amb Saragossa al capdavant) o conques (Astúries).

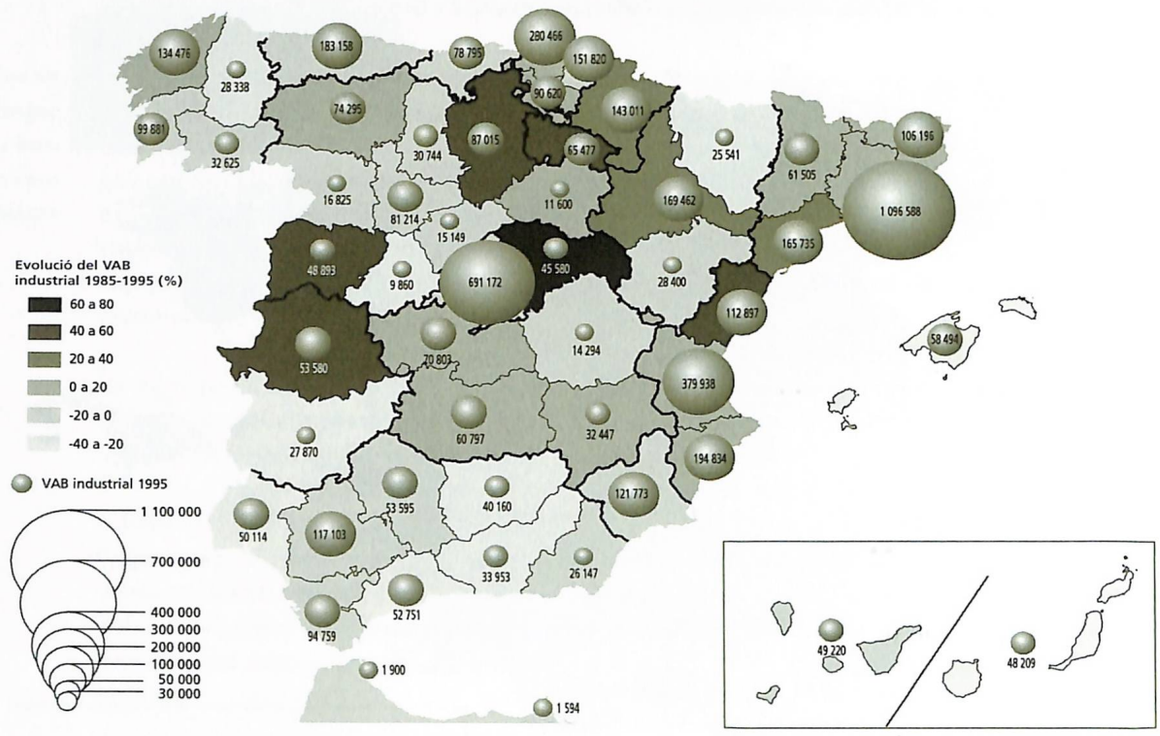
rapidesa. La industrialització havia arrencat a Catalunya a les primeres dècades del segle XIX, sota el lideratge indiscutible de la indústria tèxtil cotonera. Després, el procés es va estendre progressivament a altres indústries (siderúrgia, alimentació i begudes, paper, cuir, etc.) i a altres regions, sense que, llevat del País Basc, tingués lloc una transformació radical de la base econòmica.

El 1929, els espanyols van pagar, en concepte de contribució industrial, una mitjana de 3,04 pessetes per habitant. En termes provincials, les quotes variaven de les 13,95 pessetes, a Barcelona, fins a les 0,17 pessetes, a Lugo. En termes regionals, només set de les comunitats autònomes actuals (Catalunya, el País Basc, Madrid, Cantàbria, l'Aragó, la Rioja i Astúries) van sobrepassar aquella mitjana. Situades totes, excepte la de Madrid, dins el triangle que limiten el riu Eo, fronterer entre Astúries i Galícia, el sud valencià i el nord gironí, les comunitats esmentades aplegaven el 22,9% de la superfície, el 31,7% de la població i el 76,6% del producte industrial mesurat en termes impositius. Cal advertir, tanmateix, que, en aquest cas, l'anàlisi regional és menys pertinent que la provincial. N'hi ha prou d'observar que tant la província de Girona com les de Tarragona i Lleida se situaven, en aquelles dates i en el concepte que estem tractant, per sota de la mitjana espanyola. La posició destacada de la indústria catalana en el context espanyol era deguda, de forma determinant, al sobrepoblament i al sobreesforç dels habitants de la província barcelonina. A banda de la capital, l'aportació d'altres nuclis de la província, com Sabadell, Terrassa, l'Hospitalet de Llobregat, Badalona i Mataró, hi era especialment rellevant. Res de semblant a la resta d'Espanya.

El mapa 2 representa els municipis amb més de 200 establiments industrials, el 1978, quan el país sortia de la llarga dictadura franquista. Tot i alguns problemes d'escala (el llindar de 200 establiments pot ser massa elevat per al País Basc, on els nuclis de població es caracteritzen pel nombre i per la poca dimensió) i de definició (el concepte *establiment industrial* cobreix realitats molt diverses en termes de superfície, capital, empleats, producció, etc.), l'indicador deixa prou clares les densitats industrials assolides al llarg d'un quart de segle de fort creixement de la producció manufacturera, una cop superada la profunda depressió de la dècada de 1940-1949.

Continuïtats i discontinuïtats. La comparació d'aquest segon mapa amb el del 1929, 50 anys abans, revela la permanència d'aquella divisòria en diagonal, del nord-oest al sud-est, entre l'Espanya industrialitzada i l'Espanya per industrialitzar, que confirma que els fonaments de la industrialització espanyola com un tot ja s'havien posat abans del 1936. Això no priva de constatar que, el 1978, la línia de separació que ens serveix de pauta ha vinclat pels dos extrems, a fi d'incloure dins l'Espanya industrial els nuclis gallecs de la Corunya i Vigo i els nuclis mediterranis del País Valencià, les Illes Balears i part de Múrcia. També cal remarcar, en el mateix

Mapa 3. VAB industrial. Variació entre 1981 i 1995 (%) i dimensió el 1995 (en MPTA)



La distribució actual de la producció industrial encara és hereva dels contrastos acumulats durant més d'un segle d'industrialització. Les províncies de Barcelona i Madrid sumen el 31% del VAB total, i arriben al 43% juntament amb València i Biscaia. No obstant això, l'evolució recent mostra l'expansió més ràpida dels eixos del Mediterrani i de l'Ebre, juntament amb províncies limítrofs (Burgos, Guadalajara) o que partien de valors baixos (Salamanca, Càceres).

sentit, la consolidació, des de la postguerra civil, de Madrid com a província industrial de primer ordre, la segona, darrere de Barcelona, en nombre de municipis dotats de més de 200 establiments. En canvi, el mapa fa poca justícia al desenvolupament industrial de la depressió de l'Ebre, afavorida per la presència del riu més cabalós de la Península i per una acció estatal més reeixida que en altres llocs (*polos de desarrollo* de Burgos, Logronyo i, especialment, Saragossa).

Catalunya, sempre a l'avantguarda en matèria d'indústria, el 1978 reunia 24 de la 102 localitats espanyoles que marcaven la diferència. Aquesta hegemonia, mantinguda amb alts i baixos durant l'etapa franquista, perjudicial en molts aspectes pels interessos econòmics del Principat, va ser la conseqüència tant d'una llarga tradició fabril com de la capacitat del país per adaptar-se als reptes de la modernitat i la diversitat. En començar el darrer quart del segle xx, Catalunya liderava sectors tan representatius com els de l'automoció, la química, la farmàcia, la mecànica elèctrica (incloent-hi els electrodomèstics) i no elèctrica, l'edició i les arts gràfiques, així com nous processos d'innovació energètica, començant per la distribució de gas natural. En aquesta ocasió, a més, la industrialització sobrepassava finalment el marc estricte de la província de Barcelona per estendre's a les tres restants. Una tendència que el futur no va fer més que reforçar.

A diferència dels dos primers mapes, que sintetitzen processos més o menys llargs d'industrialització, el tercer, referit a les variacions provincials del VAB industrial del 1981 al 1995, reflecteix les històries de crisi, reconversió i recuperació d'una economia industrial madura al darrer quart del segle xx, en coincidència amb l'obertura comercial i la integració a Europa. En aquest període, els descensos del VAB industrial es concentren al sud d'Espanya (tot Andalusia, a més de Badajoz i Múrcia), que en el punt de partença ja no tenia un bon posicionament, la major part de la cornisa cantàbrica i Galícia (les excepcions corresponen a Biscaia i la Corunya), seu preferent de la indústria pesant (carbó, siderúrgia i construcció naval), i diverses províncies de l'interior, de vocació agrària inalterable. El conjunt de províncies *perdedores* inclou també la de Madrid, per bé que en aquest cas el retrocés té l'origen i la compensació en un fenomen de relocalització, com ho palesa la posició eminent de Guadalajara a la banda positiva del rànquing.

A Guadalajara la segueixen al capdavant de la classificació la província marítima de Castelló (amb un auge espectacular de la indústria de la ceràmica) i les províncies interiors de Burgos-Logronyo i Salamanca-Càceres. La inclusió de les quatre darreres no ha de sorprendre. Burgos i la Rioja s'han contagiat del dinamisme que impulsa tota la vall de l'Ebre, mentre que l'esforç industrial de Càceres i Salamanca queda magnificat, en el mapa, pel fet de partir d'un punt extremament baix.

Comptat i debatut, la localització industrial de les dues dècades del segle xx prolonga, en els trets essencials, les del 1929 i el 1978. Astúries, Girona i Alacant-Múrcia continuaven sent el 1981-1995 els vèrtexs del triangle que acaparava la majoria de la indústria espanyola. A l'interior, però, les posicions han patit alguns canvis. El més important és el del País Basc, que ha acabat cedint el segon lloc a favor de Madrid, primer, i de Madrid i del País Valencià més tard. En canvi, tot i la pèrdua de pes relatiu –una seqüela inevitable de la industrialització de la resta d'Espanya–, la indústria catalana segueix liderant la del país sencer. El 1995 hi aportava el 25% del VAB. El Principat manté el lideratge d'unes indústries lleugeres profundament renovades (alimentació i begudes, paper, edició i arts gràfiques), de les indústries més madures de la segona revolució industrial (maquinària i equipaments mecànics, electromecànica, automoció, cautxú i plàstics) i d'algunes –no totes– de la tercera generació, caracteritzades per la intensitat tecnològica (química i farmàcia, electrònica i òptica).

IV. Demanda exterior. Comerç exterior

1. Els fluxos comercials amb l'estranger: anàlisi global

L'any 2003 s'ha caracteritzat pel rellançament dels intercanvis amb l'exterior. Això no obstant, durant la primera meitat de l'any s'ha mantingut la tendència a l'empitjorament dels resultats dels intercanvis de béns i serveis amb l'exterior. És més, a partir de la informació que es desprèn del quadre macroeconòmic, s'observa que l'aportació global del saldo exterior al creixement del PIB ha estat negativa (0,8 punts), mentre que l'any 2002 va ser de 0,2 punts positius. De tota manera, cal diferenciar entre el comportament dels intercanvis de béns i serveis amb la resta d'Espanya i amb l'estranger.

El sector exterior ha restat vuit dècimes al creixement econòmic...

Pel que fa als fluxos amb la resta d'Espanya, Catalunya ha mantingut, tot i que amb una evolució a la baixa, l'aportació positiva al creixement del saldo entre vendes i compres de béns i serveis durant la primera meitat de l'any. El darrer trimestre, però, el saldo amb la resta d'Espanya ha enregistrat ja una aportació negativa de 0,7 punts. Això ha fet que globalment, els intercanvis de béns i serveis amb la resta d'Espanya hagin tingut una contribució negativa de 0,1 punts, que contrasta amb els 0,8 punts positius d'un any abans.

El saldo amb l'estranger, que va restar 0,2 punts al creixement econòmic de l'any 2002, ha començat el 2003 amb una contribució negativa de 2,5 punts. Aquests mals resultats s'han anat suavitzant a mesura que transcorria l'any, tot i que s'ha mantingut el signe negatiu. Només el darrer trimestre la contribució dels intercanvis amb l'estranger ha canviat de signe, i ha tingut una aportació positiva al creixement d'1,3 punts. Aquest resultat s'explica per la davallada de les importacions de béns i serveis, mentre que les exportacions han mantingut una expansió moderada. Per al conjunt de l'any, el resultat dels intercanvis amb l'estranger ha restat 0,7 punts a les possibilitats de creixement de l'economia catalana.

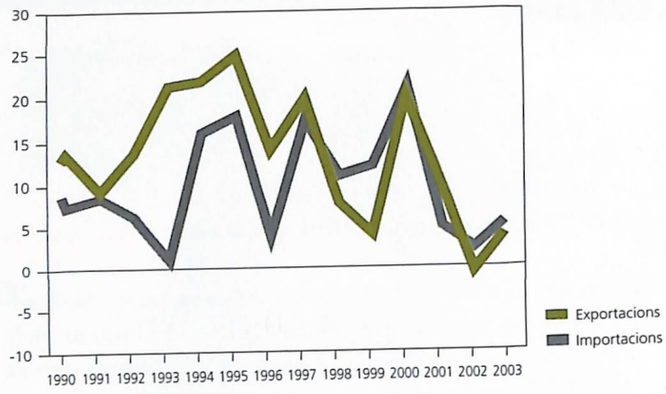
...a causa, principalment, dels intercanvis amb l'estranger, que resten set dècimes.

D'altra banda, i fonamentalment durant la primera part de l'any 2003, s'ha detectat un impuls notable dels fluxos comercials amb l'estranger de l'economia catalana. Així, les exportacions de béns i serveis de Catalunya han crescut el 3,5% el primer trimestre del 2003 i el 6,1% el segon trimestre. Cal recordar que el creixement mitjà del 2002 va ser només de l'1,3%. Pel que fa a les importacions de béns i serveis efectuades per l'economia catalana, l'augment ha estat encara més significatiu. La taxa de variació del primer trimestre s'ha situat en el 8,5%, i en el 9,1% el segon trimestre. La mitjana del 2002 només va ser de l'1,8%. Els dos darrers trimestres, en canvi, s'han caracteritzat per un clar afebliment dels intercanvis de béns i serveis amb l'estranger. Les vendes s'han mantingut en taxes de variació positives però reduïdes (lleugerament per sobre del 2%) i les importacions han mostrat una tendència a la baixa, fins a davallar el 0,2% el darrer trimestre.

En el conjunt d'Espanya, es detecta igualment la reactivació dels intercanvis comercials amb l'estranger, tant en les exportacions com en les importacions. Però el darrer trimestre s'han afeblit els dos corrents d'intercanvi. Per al conjunt de l'any, el saldo exterior de béns i serveis ha restat un punt al creixement del PIB.

Es pot dur a terme una anàlisi molt més detallada a partir de les dades de comerç de mercaderies amb l'estranger. Les exportacions catalanes a l'estranger han estat de 37.277,8 MEUR, un 4% més que l'any anterior (gràfic IV.1). Això representa un canvi de tendència important respecte de l'evolució seguida l'any 2002, en què les vendes a l'estranger de l'economia catalana van caure el 0,5%, després d'uns anys d'augments destacables.

Gràfic IV.1 Fluxos comercials amb l'estranger
(Taxes de creixement)



Font: CAMBCN

La recuperació del dinamisme dels intercanvis amb l'estranger s'ha detectat també en les importacions de l'economia catalana. Més concretament, el valor de les compres a l'estranger ha estat de 53.697,3 MEUR, que significa un increment del 5,4% respecte del 2002 –gairebé el doble de l'enregistrat un any abans.

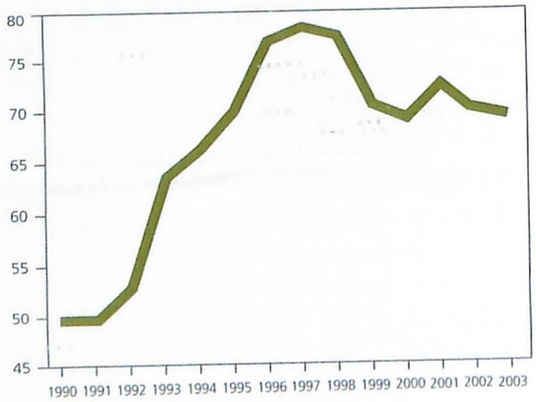
La taxa de cobertura s'ha situat en el 69,4%, lluny, doncs, del 78% assolit el 1997

L'expansió més elevada de les importacions ha donat lloc a un nou increment del dèficit comercial amb l'estranger, tot i que més moderat que el de l'any anterior. El saldo negatiu en els intercanvis de mercaderies amb l'estranger ha crescut enguany el 8,6% (el 2002 l'augment va ser del 10,4%), i se situa entorn del 12% del PIB de l'economia catalana. L'empitjorament del desequilibri exterior ha estat més moderat que el del conjunt de l'economia espanyola.

El rellançament dels fluxos de mercaderies ha fet possible recuperar el grau d'obertura de l'economia catalana, que torna a situar-se entorn del 70% del PIB. La taxa de cobertura de les importacions per part de les exportacions, però, ha mantingut la tendència a la baixa, tot i que feble, de l'any anterior (gràfic IV.2). Així, l'indicador de cobertura se situa en el 69,4%, allunyat sensiblement del valor màxim assolit l'any 1997 (78%). Per al conjunt d'Espanya, el 74,9% de les importacions s'han pogut cobrir amb les exportacions efectuades.

En general, l'evolució al llarg de l'any dels fluxos d'exportació de l'economia catalana ha estat més positiva que un any abans. La reactivació de les vendes a l'estranger que es va iniciar al final de l'any anterior s'ha accentuat a mesura que transcorria el 2003 i només s'ha vist frenada els mesos d'estiu arran

Gràfic IV.2 Taxa de cobertura
(Percentatge d'exportacions sobre importacions)



Font: CAMBCN

de l'alentiment de les vendes al període estiuenc. Les importacions, en canvi, que van mostrar una evolució creixent ja a partir de mitjan 2002, han anat moderant el ritme d'expansió a mesura que avançava el 2003 i han disminuït el darrer trimestre de l'any. Malgrat que per al conjunt de l'any el dèficit ha augmentat, això ha permès que els increments del saldo negatiu dels intercanvis de mercaderies amb l'estranger s'hagin anat moderant al llarg del 2003, i que el darrer trimestre ja hagi disminuït el dèficit.

La debilitat de l'economia europea ha frenat el creixement de les exportacions catalanes,...

L'evolució seguida pels fluxos de mercaderies amb l'estranger ha estat condicionada per factors diversos. En les exportacions, la tendència seguida depèn, fonamentalment, de l'evolució econòmica internacional i de l'evolució de la competitivitat de l'economia catalana. Pel que fa al primer factor, l'entorn internacional advers i les incerteses que implicava el conflicte bèl·lic a l'Iraq han tingut una contribució negativa en les exportacions. De fet, aquests factors s'han traduït en un creixement del comerç mundial del 4,5%, per sobre de l'any 2002 però allunyat de les xifres de la dècada dels noranta. L'alentiment del creixement econòmic a les economies europees, principals socis comercials, ha frenat els augments de les vendes de l'economia catalana. D'altra banda, pel que fa a la capacitat competitiva de l'economia catalana en els mercats mundials, tot i no disposar de cap mesura de competitivitat, es pot assenyalar que el manteniment de la diferència de preus en relació amb els països avançats no afavoreix un bon posicionament en els mercats mundials. En aquest mateix sentit, cal destacar que els resultats de l'enquesta de clima exportador de Catalunya mostren una davallada dels preus d'exportació inferior a la disminució dels preus internacionals, tret que assenyala una pèrdua de competitivitat de les empreses exportadores catalanes. Els efectes adversos del mal comportament dels preus relatius s'han vist accentuats pel procés d'apreciació de l'euro davant del dòlar.

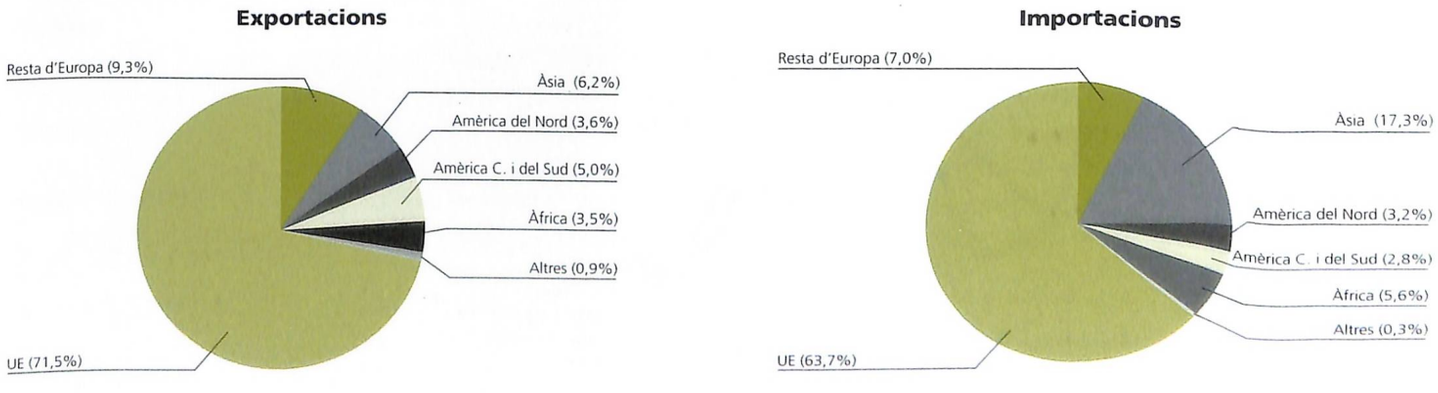
...mentre que la demanda interna i l'encariment del petroli impulsen a l'alça les importacions,...

Les importacions, a més dels preus relatius, han estat condicionades per la tendència seguida per la demanda de l'economia catalana. L'impuls renovat de la demanda interna de l'economia catalana, fonamentalment pel que fa a la despesa en consum de les llars i la formació bruta de capital, ha impulsat a l'alça les importacions. A aquest factor cal afegir-hi la tendència a l'alça del preu del cru. A mesura que transcorria l'any, però, la variació de la demanda interna s'ha anat moderant com a conseqüència de la feblesa creixent de la formació bruta de capital. D'altra banda, el procés continu d'apreciació de l'euro ha frenat els increments de la factura importadora en concepte d'energia. Aquests factors han comportat un afebliment de les importacions a mesura que transcorria l'any.

2. Distribució geogràfica del comerç

Els països de la Unió Europea han estat i continuen sent els principals socis comercials de l'economia catalana. Més concretament, l'any 2003 el 71,5% de les vendes i el 63,7% de les compres tenen lloc en aquesta àrea (gràfic IV.3).

Gràfic IV.3 Exportacions i importacions catalanes. Any 2003
(Distribució per àrees geogràfiques)



Font: CAMBCN

Respecte de l'any anterior, hi ha hagut alguns canvis en la participació relativa d'aquesta àrea en els intercanvis comercials. En les exportacions, cal destacar que, tot i els símptomes de feblesa en el creixement econòmic dels països integrants de la UE, les vendes de Catalunya han recuperat el ritme expansiu que s'havia frenat l'any 2002. Així, les exportacions a la UE han crescut el 5,3%, més d'un punt per sobre de les exportacions globals, i que contrasta amb la davallada de l'1,5% de l'any anterior. Aquest fet ha comportat l'increment del pes relatiu de les vendes a aquesta zona (gràfic IV.4).

...que han crescut el 5,4%.

Les importacions procedents de la UE també han crescut més que l'any anterior, però la seva variació (5,2%) ha quedat situada feblement per sota de les compres globals efectuades a l'estranger. La participació de la UE en les importacions totals efectuades per Catalunya, doncs, s'ha reduït una dècima en comparació amb el 2002.

Així mateix, cal destacar que les vendes i les compres amb la UE han tingut un creixement molt similar, la qual cosa ha comportat que els resultats comercials de Catalunya amb el conjunt de països de la UE pràcticament no s'hagi alterat respecte als resultats de l'any 2002 (gràfic IV.5).

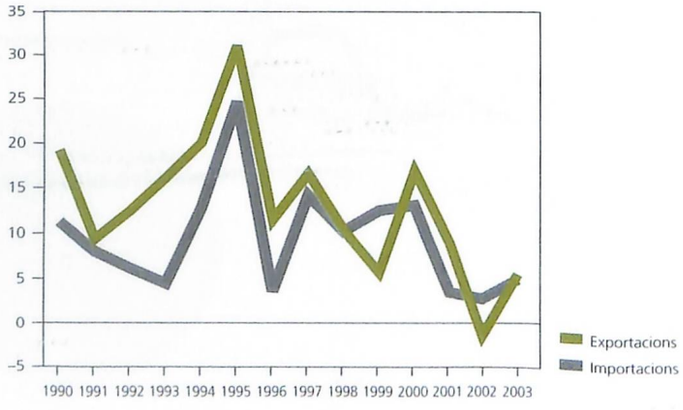
Pel que fa a la distribució dels intercanvis entre els diversos països integrants de la UE, tres països (Alemanya, França i Itàlia) mantenen una participació clarament per sobre del 50% tant en les compres com en les vendes. Aquest tret és indicatiu de la forta concentració dels intercanvis de mercaderies amb l'exterior. De fet, aquests tres països representen gairebé el 50% dels intercanvis globals de l'economia catalana amb la resta del món.

Alemanya, França i Itàlia han absorbit gairebé la meitat dels intercanvis amb l'exterior de l'economia catalana,...

Pel que fa a les exportacions, França ocupa la primera posició, amb el 26,4% de les exportacions a l'àrea de la Unió Europea, seguida d'Alemanya, amb el 17,7%. Cal destacar que la distribució geogràfica de les exportacions catalanes als països de la UE s'ha mantingut sense alteracions significatives. Les vendes a Finlàndia, Grècia i Dinamarca són les que han assolit un creixement més elevat, tot i que aquests països tenen una participació reduïda en el comerç exterior global. Contràriament, les exportacions a Irlanda han disminuït significativament respecte al 2002, malgrat que cal considerar que el volum també és reduït.

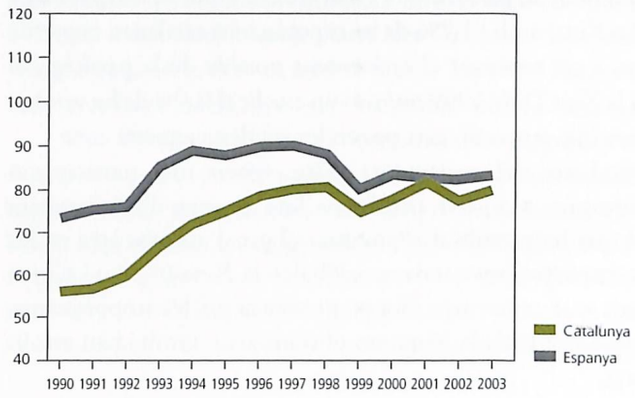
En les importacions sí que hi ha hagut modificacions dels pesos relatius més considerables, tot i que les posicions dels diversos països no s'han alterat de manera significativa. Alemanya continua sent el proveïdor principal de l'economia catalana. El 31,2% de les compres efectuades a la zona de la UE provenen d'aquest país; és més, la seva participació ha augmentat respecte de l'any anterior. França (amb el 19,4%) i Itàlia (18%) són els altres dos països europeus que tenen una participació més important en les compres efectuades per l'economia catalana a la UE. Les importacions procedents de França i, encara que menys, també les d'Itàlia, han augmentat el pes relatiu.

Gràfic IV.4 Fluxos comercials amb la Unió Europea
(Taxes de creixement)



Font: CAMBCN

Gràfic IV.5 Taxa de cobertura amb la Unió Europea
(Catalunya i Espanya)



Font: CAMBCN

...si bé les importacions que més han crescut en l'exercici 2003 han estat les procedents de Suècia.

No obstant això, els increments més significatius en les compres a països de la UE s'han enregistrat en el cas de Suècia, i –encara que a molta distància– Dinamarca i Irlanda. El 2003, la participació relativa de Suècia ha assolit el 2,3% de les compres catalanes a la UE (l'1,3% l'any anterior). En canvi, les importacions procedents dels Països Baixos, Finlàndia, Grècia i el Regne Unit han disminuït respecte de l'any 2002. L'apreciació de l'euro davant la lliura esterlina ha tingut una certa influència en aquest darrer resultat.

Així mateix, cal destacar els elevats nivells assolits per Grècia i Portugal pel que fa a la taxa de cobertura amb els intercanvis amb la UE. A més, la cobertura de les importacions per les exportacions ha augmentat significativament a Grècia. També Finlàndia, els Països Baixos i el Regne Unit (aquest últim amb una taxa ja superior al 100%) han millorat aquest indicador. Irlanda, Suècia i Alemanya mostren un indicador de cobertura baix, que, d'altra banda, ha empitjorat el 2003 als dos primers països, i s'ha mantingut estable a Alemanya.

Tot i que a una gran distància, els països de la resta d'Europa i del continent asiàtic tenen també una participació rellevant en els intercanvis comercials de l'economia catalana.

Els països de l'ampliació han representat només el 3,1% de les exportacions catalanes...

Les exportacions als països de la resta d'Europa representen el 9,3% de les vendes a l'exterior de Catalunya. Les vendes a aquesta àrea han crescut l'11% respecte de l'any anterior i es configura com l'àrea més dinàmica en els mercats exportadors catalans. Turquia, Suïssa i Polònia són els mercats principals dins d'aquesta àrea. Encara que el pes relatiu d'aquests països és encara petit, la posada en marxa del procés d'ampliació de la UE pot donar lloc a una expansió remarcable dels intercanvis. Actualment, les vendes de l'economia catalana als 10 països de l'ampliació representen el 3,1% de les exportacions totals, i han anat creixent continuadament aquests darrers anys. Així, l'any 1999 aquests països absorbien únicament l'1,9% de les vendes a l'exterior de l'economia catalana.

... i el 2,1% de les importacions.

Quant a les importacions, la participació dels països de l'est d'Europa s'ha mantingut estable en relació amb l'any anterior. Les compres a la zona de la resta d'Europa són el 7% del total. Suïssa mostra un predomini clar en aquesta àrea. Pel que fa als països de l'ampliació, les compres efectuades per Catalunya són el 2,1% del total, un percentatge inferior al de les exportacions, i que també s'ha caracteritzat per una evolució creixent aquests darrers anys, tot i que més moderada que en les vendes. El menor nivell de desenvolupament econòmic d'aquests països és, sens dubte, el principal factor explicatiu d'aquest procés. Les importacions més importants són les que provenen de la República Txeca i d'Hongria, en ambdós casos sense que arribin a l'1%.

El continent asiàtic, com s'ha indicat, té també un pes important, fonamentalment en les importacions. El creixement d'algunes d'aquestes economies els darrers anys ha contribuït a una forta expansió d'aquests mercats.

Les exportacions catalanes al continent asiàtic representen el 6,2% del total, un volum que s'ha mantingut aquests darrers anys. De fet, les vendes als països asiàtics han crescut el 3,6%, lleugerament per sota de les exportacions catalanes globals. La Xina, amb l'1,2% de les exportacions catalanes, es perfila com el soci principal dins d'aquest continent, i cal remarcar el creixement notable de la participació d'aquest país. Així, les exportacions catalanes a la Xina l'any 1999 només van assolir el 0,4% de les vendes. El Japó, Israel i Hong Kong són els altres països que tenen un cert pes en les vendes a aquesta zona.

Han augmentat considerablement les importacions procedents de la Xina,...

Les importacions catalanes procedents del continent asiàtic tenen una participació significativa (17,3%). D'altra banda, les compres a aquest continent han crescut d'una manera notable (el 9% respecte d'un any abans), fet que ha permès d'augmentar el pes d'aquesta àrea en les compres a l'exterior. El Japó (el 4,9% de les importacions catalanes globals), la Xina (4,7%) i Corea del Sud (2,2%) són els països d'aquesta àrea que tenen una major presència en les importacions catalanes d'aquesta àrea. Les importacions procedents de la Xina, no obstant això, també han assolit un dinamisme més elevat aquests darrers anys.

En canvi, les relacions comercials amb el continent americà tenen una participació relativa menor. Les exportacions catalanes a l'Amèrica del Nord representen el 3,6%, mentre que les adreçades a l'Amèrica Central i del Sud arriben al 5%. Les dues àrees, i especialment els països del centre i del sud, han anat perdent pes relatiu aquests darrers anys. La situació econòmica de diversos països de l'Amèrica Llatina ha perjudicat els nivells de demanda i ha tingut, per tant, un efecte negatiu en les vendes de l'economia catalana. De fet, el 2003, les exportacions a l'Amèrica del Nord han disminuït l'1,6%, mentre que la caiguda de les exportacions al centre i al sud del continent americà ha estat del 12,5%. Els Estats Units (3,4%), al nord, i Mèxic (2%), al centre, són els destinataris principals de les exportacions catalanes. El Brasil, l'Argentina, Cuba o Xile hi tenen també un cert pes, tot i que en tots els casos per sota de l'1% de les exportacions.

... del Japó i de Corea del Sud

D'altra banda, l'Amèrica del Nord proveeix el 3,2% de les importacions catalanes, i la zona centre i del sud del continent, el 2,8%. Aquestes participacions signifiquen el manteniment de la tendència a la baixa en les compres efectuades a aquesta àrea. Més concretament, les importacions procedents de l'Amèrica del Nord han davallat el 2,8%, fet que s'explica exclusivament per la caiguda de les compres als Estats Units, mentre que les importacions del Canadà han augmentat significativament. L'apreciació de l'euro davant del dòlar pot haver tingut un efecte important en aquesta tendència. Les importacions procedents dels països del centre i del sud han disminuït d'una manera semblant (2,2%). Els Estats Units (3%), el Brasil (1%), l'Argentina (0,6%) i Mèxic (0,4%) són els proveïdors principals de l'economia catalana dins del continent americà.

Els intercanvis comercials amb el continent africà han mostrat una evolució de les exportacions relativament estable aquests darrers anys, i una evolució més fluctuant de les importacions, explicada fonamentalment per l'evolució dels preus del petroli.

Les vendes de l'economia catalana als països africans representen el 2003 el 3,5%, xifra que és el resultat d'una lleugera davallada (2%) respecte de les exportacions d'un any abans. El Marroc (l'1,2% de les exportacions catalanes), Algèria (0,6%) i Tunísia (0,6%) són els destinataris principals de les vendes al continent africà.

El preu del petroli ha condicionat el pes relatiu de les importacions efectuades al continent africà

Les compres que Catalunya efectua als països africans, d'altra banda, representen el 5,6% de les importacions, una dècima per sobre que un any abans, que respon a un increment del 6% de l'import de les compres de productes procedents d'aquesta àrea. Algèria (el 2% de les importacions globals) i Líbia (1,6%) són els proveïdors principals. No obstant això, ambdós països han tingut una evolució diferent; mentre que les importacions procedents d'Algèria han disminuït, les compres a Líbia han augmentat notablement (27,7%). El Marroc té, en canvi, un pes molt menor, amb el 0,7% de les importacions catalanes.

Finalment, la resta d'àrees geogràfiques, Austràlia i Oceania, han tingut una participació residual. Les exportacions a aquestes zones han estat del 0,9%, mentre que les importacions únicament han assolit el 0,3%. En ambdós casos, però de manera especialment significativa en les importacions, han disminuït els intercanvis respecte de l'any anterior.

Tot i les limitacions d'aquest indicador, es pot assenyalar que l'economia catalana mostra una situació de superàvit comercial només amb els intercanvis que manté amb la zona de l'Amèrica Central i del Sud i amb Austràlia-Oceania. Les relacions comercials amb la resta de zones geogràfiques ofereixen un saldo negatiu. La Unió Europea i el continent asiàtic són les zones que més han contribuït al dèficit comercial global amb la resta del món.

Pel que fa al grau de concentració geogràfica dels intercanvis, ja s'ha indicat anteriorment el pes majoritari de l'àrea de la UE i, dins d'aquesta, de tres països. L'anàlisi dels canvis que hi ha hagut el 2003 en la participació relativa de cadascun dels països assenyala un increment lleuger de l'indicador de concentració, tant en les vendes com en les compres. En les exportacions s'explica per l'augment del pes de la UE. En canvi, en les importacions la raó cal trobar-la en l'increment de la participació de la segona àrea geogràfica proveïdora, és a dir, el continent asiàtic i, més concretament, en l'increment de les compres procedents de la Xina i del Japó.

3. Composició del comerç

Pel que fa a la composició dels intercanvis segons la destinació econòmica dels béns, l'any 2003 destaca pel dinamisme que han mostrat els fluxos de béns de capital. Aquest grup, malgrat ser el que tenia una participació relativa menor en els intercanvis comercials de l'economia catalana, ha estat el que ha crescut més tant en vendes com en compres.

Les exportacions de béns de capital han crescut un notable 12%,...

Més concretament, les exportacions de béns de capital representen el 12% de les exportacions catalanes, amb un creixement del 14,2% respecte de l'any anterior. Dins dels béns de capital, destaca la maquinària i altres béns d'equipament. No obstant això, les vendes de material de transport i altres béns de capital són les que han augmentat més significativament.

Les importacions de béns de capital se situen entorn del 13,1% de les compres a l'estranger. La seva expansió, tot i ser més moderada (amb un augment del 9,3%), ha estat també superior a la de les importacions totals efectuades per l'economia catalana. Novament, les compres de maquinària tenen un major pes relatiu, tot i que també han estat les importacions de material de transport les que han mostrat una evolució més expansiva.

No obstant això, l'any 2003 els béns intermedis han continuat sent el grup més important en els intercanvis amb l'exterior. Les vendes de béns intermedis a l'estranger signifiquen més del 50% de les exportacions, percentatge lleugerament inferior al de l'any anterior. Les exportacions de béns intermedis, encara que amb una evolució positiva, han crescut menys (2,7%) que les exportacions totals, fet que ha comportat una lleugera pèrdua de pes relatiu. Dins dels béns intermedis, els productes energètics i industrials constitueixen la principal partida exportadora.

...però les de béns intermedis han continuat sent el grup més important en termes relatius.

Cal assenyalar en aquest punt que la majoria de les vendes de productes industrials de l'economia catalana corresponen a productes de contingut tecnològic mitjà-alt. Concretament, el 51,4% de les exportacions industrials de Catalunya són d'aquest tipus. El 23,1% corresponen, en canvi, a productes de contingut tecnològic baix, mentre que el 12,1% són productes d'alta tecnologia. La resta (13,4%) són productes industrials amb un contingut tecnològic mitjà-baix. Ara bé, és remarcable que el creixement més significatiu s'ha assolit en les exportacions de productes industrials amb un contingut tecnològic elevat.

Quant a les importacions, les compres de béns intermedis a l'estranger se situen properes al 60%. Novament, el creixement (3%) ha quedat per sota de les importacions totals, fet que ha comportat un retrocés del pes relatiu en relació amb els resultats de l'any anterior. En aquest grup la importació de productes energètics i industrials també és la més significativa.

Finalment, els intercanvis de béns de consum tenen també un pes important. Les vendes de béns de consum a l'estranger representen el 35,8% de les exportacions catalanes (els productes d'alimentació, begudes i tabac, menys del 8%, i els altres béns de consum, la resta). Les exportacions de béns de consum han estat les que han mostrat una evolució més moderada el 2003, amb un

creixement que s'ha situat sensiblement per sota de la mitjana. Les importacions representen el 29,2% del total i el seu comportament al llarg de l'any ha estat notablement expansiu; concretament, les compres de béns de consum han crescut el 8,7% respecte de l'any anterior.

El feble pols de la inversió en l'exercici 2003 ...

Una anàlisi més detallada dels fluxos comercials de Catalunya amb l'estranger per grans grups de productes permet de constatar la pèrdua de pes relatiu dels intercanvis de maquinària i material de transport (gràfic IV.6). El 2003, les exportacions de maquinària i material de transport representen el 38,6% del total. Tot i aquesta elevada participació relativa, aquest grup de productes s'ha reduït el 0,6% respecte de l'any anterior. Aquesta evolució negativa s'explica exclusivament per la caiguda de les vendes de maquinària a l'estranger (2,4%), mentre que les exportacions de material de transport han augmentat. Les vendes de maquinària i aparells elèctrics són les que han tingut una evolució més desfavorable; contràriament, la navegació marítima i els vehicles i el material ferroviari han assolit el comportament més expansiu.

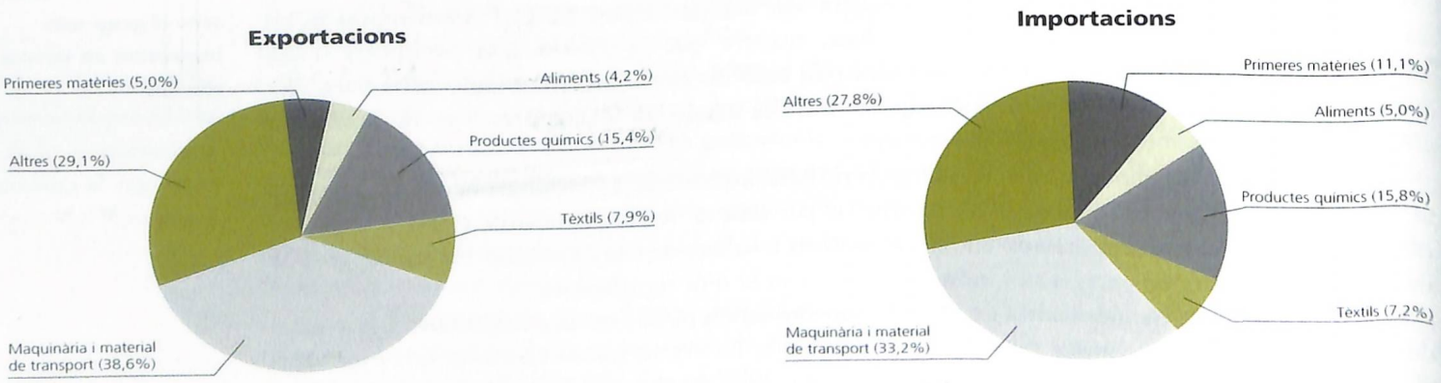
L'altre grup de productes amb un pes rellevant en les exportacions catalanes són els productes químics. L'any 2003 el pes de les vendes a l'estranger ha estat del 15,4%, amb un creixement destacat respecte de l'any anterior. Més concretament, les exportacions de productes químics han augmentat el 14,3%. L'increment ha estat especialment important en els productes farmacèutics (amb un augment del 34,4%), mentre que les vendes de productes químics inorgànics han disminuït en relació amb el 2002 (9,9%).

Les vendes a l'estranger de productes tèxtils representen el 7,9%, amb una lleugera pèrdua de pes respecte de l'any anterior. De fet, les vendes de tèxtils han crescut un moderat 2%, clarament per sota de la mitjana. La davallada de les vendes de filaments i fibres sintètiques hi han contribuït notablement; en canvi, les exportacions de peces de vestir han mostrat una evolució favorable.

Les vendes de primeres matèries (vegetals, olis i greixos i minerals) han assolit una participació relativa del 5%, resultat d'un creixement remarcable (13,9%). El fort creixement de les exportacions de productes minerals (fonamentalment de combustibles, olis i ceres minerals) i, tot i que més moderadament, dels productes vegetals, explica aquest dinamisme.

D'altra banda, els productes d'alimentació representen el 4,2% de les exportacions catalanes. Aquest grup de productes també han evolucionat favorablement (amb un creixement del 5,2%) i ha augmentat lleugerament el pes relatiu en el conjunt d'exportacions. El creixement assolit per les exportacions de begudes i també dels preparats de cereals i de llegums –encara que amb una menor participació relativa–, han contribuït positivament a aquesta tendència. En canvi, les exportacions de sucres i de productes de confiteria han disminuït.

Gràfic IV.6 Exportacions i importacions catalanes. Any 2003
(Distribució per productes)



Font: CAMBCN

Per acabar, les vendes a l'estranger d'altres productes –que inclou un conjunt ampli i heterogeni de mercaderies–, representen el 29,1% del total de les exportacions, i han tingut un creixement que s'ha situat lleugerament per sobre de la mitjana. Dins d'aquest gran grup cal destacar les vendes de productes de plàstic i cautxú (el 8,2% de les exportacions catalanes), que, a més, han assolit una expansió destacable. Destaquen també, en una proporció menor, els productes metàl·lics (4,7%) i el paper i material d'edició (3,7%). Les exportacions de pell i cuir (1,2%) i de fusta i suro (0,7%) tenen una participació molt menor. Entre la resta de mercaderies exportades cal destacar el pes relatiu dels mobles i dels instruments d'òptica i fotografia.

... s'ha traduït en una pèrdua de pes relatiu dels intercanvis de maquinària i transport

També en les importacions efectuades per l'economia catalana es detecta la pèrdua de pes relatiu de les compres de maquinària i material de transport. Aquest grup de mercaderies representa el 33,2% del total, que ha estat el resultat d'un creixement de les importacions del 2,9%, clarament per sota del 5,4% de mitjana. Les compres de maquinària (el 20,9% de les importacions totals) han augmentat moderadament (2,6%) i les importacions de material de transport (el 12,3% restant) han crescut lleugerament per sobre. La feblesa creixent dels augments per la formació bruta de capital de l'economia catalana s'ha deixat sentir en l'evolució de les importacions d'aquest grup de productes.

Els productes químics tenen també una participació elevada en les importacions de l'economia catalana. L'any 2003 representen el 15,8% de les compres a l'estranger, amb un petit increment respecte de l'any anterior. El creixement de les compres ha estat lleugerament superior a la mitjana, però l'expansió moderada de les importacions de productes químics orgànics i de productes farmacèutics ha frenat el major dinamisme que han mostrat altres productes, que, no obstant això, tenen una participació reduïda.

L'altre bloc de productes amb un pes rellevant és el de les primeres matèries. El 2003 les importacions han estat l'11,1% de les compres totals, i són el grup que ha tingut un creixement més elevat respecte de l'any anterior. Més del 60% d'aquestes compres corresponen, de fet, a les importacions de combustibles i olis minerals que, a més, han enregistrat un important augment de l'11,5% respecte de l'any anterior. La resta de productes que componen aquest bloc han tingut també una evolució creixent l'any 2003, que ha estat especialment notable en les importacions de cereals.

Les importacions de productes tèxtils i d'alimentació han augmentat molt lleugerament,....

Els tèxtils i els productes de la indústria de l'alimentació han tingut una participació menor. Més concretament, el valor de les importacions de tèxtils ha significat el 7,2% de les compres totals a l'estranger, i els productes d'alimentació, el 5%. Tots dos grups han tingut un creixement semblant, encara que per sota del que han assolit les compres globals. L'expansió significativa de les importacions de peces de vestir ha estat contrarestada, en part, per la davallada de les compres de filaments i fibres sintètiques.

Pel que fa als productes d'alimentació, les importacions de tabac, de cacau i de preparats a base de cereals o farines han aconseguit un creixement més gran, mentre que les compres de sucres i preparats de llegums s'han reduït.

...mentre que les d'òptica i fotografia han assolit un creixement notable.

Finalment, el grup heterogeni d'altres productes representa el 27,8% de les compres a l'estranger. Les importacions de plàstic i suro (6,3%) i de productes metàl·lics (6,3%) són els conceptes principals dins d'aquest gran bloc. També cal destacar el pes relatiu (3%) i l'augment (16,8%) que han assolit el 2003 les importacions d'instruments d'òptica i fotografia. En canvi, les compres de pell i cuir i de fusta i suro no han arribat a l'1% de les importacions globals de l'economia catalana. Només les compres de fusta i suro han crescut notablement, molt per sobre de la mitjana de les importacions catalanes. La resta ha mostrat una evolució que, tot i que de signe positiu (excepte la pell i el cuir), ha quedat per sota de la mitjana.

Els canvis de la composició per productes de les exportacions i importacions catalanes han tingut conseqüències en el saldo comercial i en la posició competitiva en cadascuna de les mercaderies. El primer tret remarcable és que l'economia catalana és deficitària en tots els grans grups de productes analitzats. Una anàlisi més detallada permet de comprovar que només en els

intercanvis de material de transport i, tot i que de manera molt minsa, en productes de paper i edició i en olis i greixos, s'aconsegueix un superàvit comercial amb l'estranger. La maquinària, els combustibles i els productes químics són els grups de productes que contribueixen més al dèficit comercial.

L'economia catalana ha presentat un dèficit comercial en la majoria de subsectors

La taxa de cobertura de les importacions per part de les exportacions, que s'ha reduït lleugerament per al conjunt d'intercanvis comercials de l'economia catalana, ha augmentat de manera destacada en els combustibles, els productes químics i el plàstic i cautxú; en canvi, ha empitjorat significativament en els olis i greixos, pell i cuir i fusta i suro.

A més, els canvis en la composició per productes dels intercanvis comercials amb l'estranger han comportat una disminució del grau de concentració per productes, tant en les compres com en les vendes –encara de manera més accentuada–, fet que contribueix al fet de no haver de ser tan dependents dels ingressos per exportacions d'un reduït grup de productes.

V. Població i mercat de treball

1. Població i població activa

La informació estadística que es desprèn del cens continu de població mostra que a Catalunya l'any 2003 hi ha 6.704 milers d'habitants. Aquesta xifra representa un sensible augment (del 3%) respecte de l'any anterior i consolida el rellançament del creixement demogràfic d'aquests últims anys. De fet, des de mitjan dècada dels noranta, el creixement de la població resident a Catalunya ha mostrat un dinamisme que contrasta amb l'estancament de les etapes prèvies. Aquest impuls renovat del creixement demogràfic també ha tingut lloc al conjunt d'Espanya, tot i que més moderadament.

L'augment de la taxa de natalitat i l'augment del flux migratori permeten que Catalunya hagi arribat a una població propera als 6,7 milions de persones,...

Així, la població que resideix a Catalunya equival ja al 15,7% del total d'Espanya –quatre dècimes més que a mitjan dècada dels noranta– i l'1,8% de la població total de la Unió Europea.

L'increment del nombre d'habitants pot ser degut a dos factors: a l'augment del creixement natural o als efectes del saldo migratori. Pel que fa al primer factor, i malgrat que encara no es disposa de les xifres corresponents a l'any 2003, en els darrers anys s'ha recuperat la taxa de creixement natural o vegetatiu. L'any 2002, darrer any disponible, es va situar en l'1,7‰, després d'una tendència a l'alça iniciada a partir del 1996, any en què es va enregistrar una situació d'estancament demogràfic (l'augment va ser del 0,03‰). Cal destacar que per al conjunt d'Espanya es detecta una tendència semblant, tot i que menys accentuada.

...és a dir, el 15,7% de la població espanyola.

El factor explicatiu del canvi en el creixement natural a Catalunya i a Espanya és l'augment de les taxes de natalitat, atès que la taxa de mortalitat de la població s'ha mantingut en nivells semblants. Més concretament, els últims anys s'han incrementat els indicadors de fecunditat de la població catalana. Així, l'any 2002 el nombre de fills per dona a Catalunya era d'1,33, lleugerament per sobre del resultat del conjunt d'Espanya (1,26). Cal destacar que aquesta taxa de fecunditat resta per sota de la mitjana de la Unió Europea (1,47), però és significatiu l'augment diferencial que aquest indicador ha experimentat a Catalunya des de mitjan anys noranta (1,14 fills per dona l'any 1995 a Catalunya i 1,43 a la UE).

Pel que fa a l'altre component del creixement demogràfic, el saldo migratori, el nombre d'estrangers residents a Catalunya no ha deixat d'augmentar els darrers anys. L'any 2003, el nombre d'estrangers que resideixen a Catalunya ha estat de 383.938 persones, el 5,7% de la població de Catalunya. La presència d'estrangers a Catalunya és significativament superior que al conjunt d'Espanya, on els estrangers representen el 3,9% de la població total. El continent americà (fonamentalment, els països de l'Amèrica del Sud) i l'Àfrica, tot i que a una distància considerable, són els principals llocs d'origen de la població immigrada a Catalunya. Per grups d'edat, predominen les persones de 16 a 34 anys i, amb una participació molt menor, de 35 a 54 anys.

La taxa d'activitat ha assolit un nivell màxim històric del 59,3%.

Al saldo migratori de signe positiu en els intercanvis poblacionals amb l'estranger, s'hi afegeix, malgrat que amb una aportació petita, el saldo també positiu dels fluxos migratoris amb la resta d'Espanya. Catalunya, doncs, és també receptora neta de població de la resta de l'Estat.

L'augment de la immigració a Catalunya ha tingut un efecte significatiu en el creixement demogràfic total. Però, a més, les característiques demogràfiques i les diferents pautes socials i culturals d'aquesta població immigrada, s'han deixat sentir, sens dubte, en el rellançament de les taxes de fecunditat de la població resident a Catalunya.

Així mateix, aquest increment de la població d'origen estranger pot exercir un efecte positiu per corregir, tot i que només en part, la tendència a l'envelliment de la població. L'any 2001, el darrer

disponible, la població de més de 60 anys era el 22% de la població total resident a Catalunya. L'any 1986 aquest percentatge era del 17,6%. Com s'ha indicat, el gruix de la població estrangera que arriba a Catalunya és relativament jove i forma part del col·lectiu de persones en edat laboral. Els efectes en la piràmide d'edats, tot i que petits, es pot esperar que es produiran a mitjà termini.

UN NOU MAPA PER A LES MIGRACIONS INTERIORS DE L'ESPANYA DELS ANYS NORANTA

Carmen Ródenas Calatayud
Mónica Martí Sempere

La mobilitat interior va ser un fenomen molt intens en la dècada dels seixanta a Espanya. Aquells enormes transvasaments interterritorials de població es van frenar al compàs de la crisi posterior, sense que arribessin a recuperar-se als anys vuitanta. L'experiència de les últimes dècades mostra que els canvis en els patrons migratoris a l'interior del país han estat ràpids i intensos. Per això és important saber què és el que ha succeït recentment amb les migracions interiors i per què.

I aquí és on apareix la primera incògnita: ha augmentat o ha disminuït la intensitat migratòria? La resposta depèn de la font estadística que s'utilitzi.

Com mostra el gràfic 1, si s'atén a l'enquesta de migracions (EM) procedent de l'EPA (*Enquesta de població activa*), la mobilitat ha disminuït fins a un punt que no tindria gaire sentit estudiar aquest fenomen, perquè al final dels anys noranta només 5 de cada 1.000 persones haurien canviat de municipi de residència. Al contrari, si s'observa l'estadística de variacions residencials (EVR), les migracions interiors avui resulten ser fins i tot molt més intenses que als anys seixanta, i arriben a més de 25 de cada 1.000 persones. Malgrat que les dues fonts estadístiques són oficials i mesuren el mateix –la primera en forma de migrants i la segona en forma de migracions–, la lectura que proporcionen del fet migratori és radicalment contrària: no només es mouen en nivells molt allunyats sinó que les tendències són oposades, ja que mentre que les migracions creixen, el nombre de migrants cada vegada és menor.

L'únic argument per reconciliar aquesta discòrdia estadística és una mica extravagant, ja que resultaria que actualment cada migrant seria capaç de canviar de residència quatre o cinc vegades l'any i, a més, tindria el temps, les ganes i la delicadesa de gestionar-se l'alta al padró de cada nou municipi.

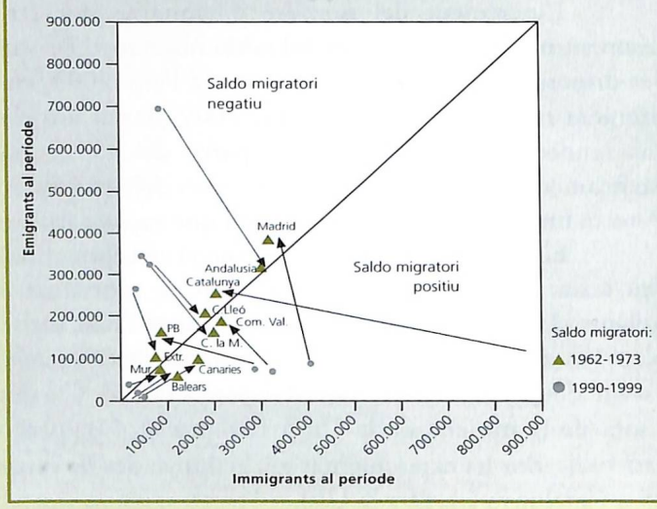
En altres treballs –publicats a *Revista de Economía Aplicada* y *Estadística Española*- hem abordat aquesta inconsistència. Pensem que les deficiències de tipus estadístic que afecten la precisió i el biaix de les estimacions de l'EM són tan greus que la converteixen en molt poc adequada. Per això, la informació de l'EVR és la font en què ens basarem.

1. El patró de les migracions dels anys noranta

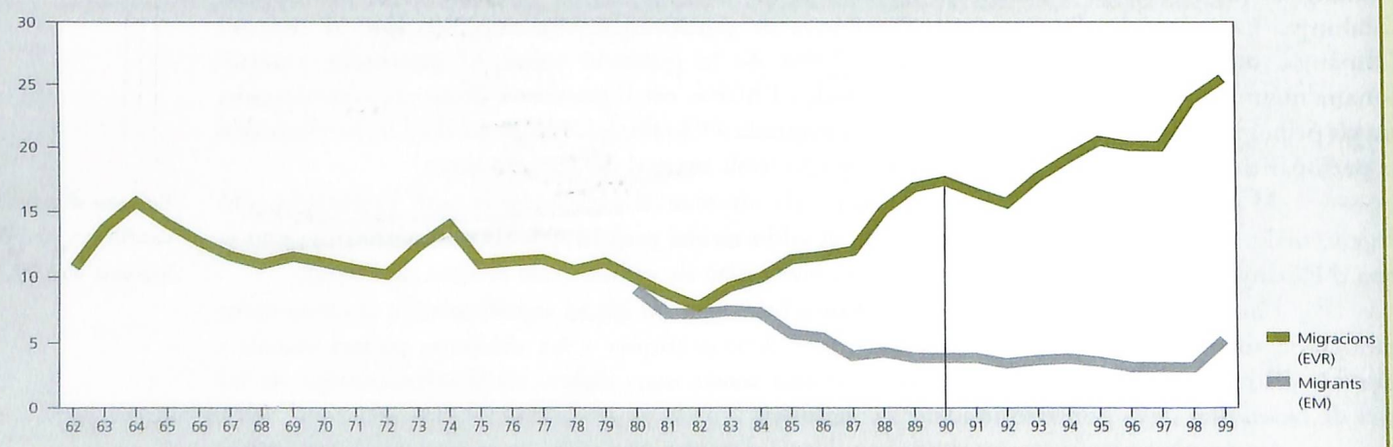
A partir dels canvis de municipi de residència declarats en els padrons municipals, els principals trets que caracteritzen els moviments migratoris a l'interior d'Espanya en la dècada dels noranta són els tres següents.

– *Fluxos elevats regionalment molt equilibrats*. En efecte, han augmentat espectacularment tant els fluxos com les taxes. Als anys seixanta es generaven entorn de 350.000-450.000 moviments anuals, i a la fi dels anys noranta són ja més d'un milió els moviments registrats anualment; i la relació entre el nombre

Gràfic 2. Els fluxos dels noranta són molt més equilibrats.
Migracions interregionals, 1962-1973 i 1990-1999



Gràfic 1. Migracions i migrants per 1.000 habitants
(Taxes)



de migracions anuals i el total de la població passa d'una taxa del 10-12 / 1.000 als anys seixanta a més del 25/1.000 el 1999.

Al gràfic 2 podem veure que es tracta d'un augment en el qual, a més, *perden* les velles regions guanyadores, com Madrid, Catalunya i el País Basc, que passen de sostenir saldos migratoris positius i molt elevats als anys seixanta a saldos negatius als noranta. A més, tant Andalusia, com Extremadura i Castella i Lleó han reduït espectacularment les seves sortides netes, que en el cas de Castella-la Manxa i de l'Aragó s'han transformat en entrades.

– Els fluxos interprovincials dibuixen un *triangle migratori*. Més importants que les migracions entre comunitats autònomes són les migracions interprovincials. Les més intenses –superiors a 10.000 moviments en el període– han tingut lloc entre les províncies situades per sota de la diagonal que uniria imaginàriament Càceres, Madrid i Girona; això és, com es mostra en els mapes, entre el sud-oest, l'est i el nord-est de la Península, incloent-hi els dos arxipèlags.

La part més important d'aquests fluxos són els de curta distància –migracions entre províncies contigües– que han assolit un augment notabilíssim i s'han desenvolupat dibuixant un collaret d'intercanvis entre les províncies de l'est i del sud banyades pel mar. La resta de fluxos, és a dir, corrents interprovincials a llarga distància, són una mica menys intensos i conformen un ventall que s'obriria, bàsicament, des de la província de Madrid cap a la part inferior de la diagonal esmentada.

– La nova *tipologia provincial* o els actuals comportaments migratoris provincials. A partir dels valors de les taxes migratòries –intraprovincial i interprovincial– i dels saldos migratoris relatius dels anys noranta i dels anys seixanta, hem establert sis grups de províncies amb diferents comportaments o estructures migratòries. Els dos grups primers estarien caracteritzats pel fet de presentar un saldo migratori negatiu, però en condicions molt diferents. D'una banda, es trobarien les províncies –el grup migratori primer al mapa 3–, el saldo negatiu del qual s'origina per una taxa d'emigració molt elevada que es combina amb una baixa taxa migratòria dintre de la mateixa província; és a dir, províncies en les quals, en general, es decideix amb bastant freqüència fer un moviment migratori, però on és poc probable que la destinació sigui la mateixa província. En les províncies incloses en el grup migratori segon el saldo migratori negatiu té com a causa, més que en una emigració elevada, una significativa baixa taxa d'immigració, que aquí, per contra, es combina amb altes taxes migratòries intraprovincials.

Si els dos grups anteriors són els de les províncies que en termes nets perden població via migracions, els dos següents ni en guanyen ni en perden per aquest fenomen. En aquests grups els saldos són nuls o molt pròxims a zero, per tant, es tracta de províncies equilibrades en sentit migratori. Tanmateix, aquest equilibri també té un origen diferent en un grup i en l'altre. Amb taxes migratòries superiors a la mitjana estatal hi ha les províncies del grup migratori tercer, mentre que les del grup quart no intercanvien població en termes nets perquè tant la seva taxa d'emigració com la d'immigració són realment baixes.

Finalment, es trobarien els dos grups de províncies que presenten saldos migratoris positius i altes taxes d'immigració. Les províncies del grup cinquè i sisè són les que mantenen les taxes d'immigració interprovincial més elevades, però les segones es diferencien de les primeres en el fet que, a més, la immigració a la mateixa província és significativament alta.

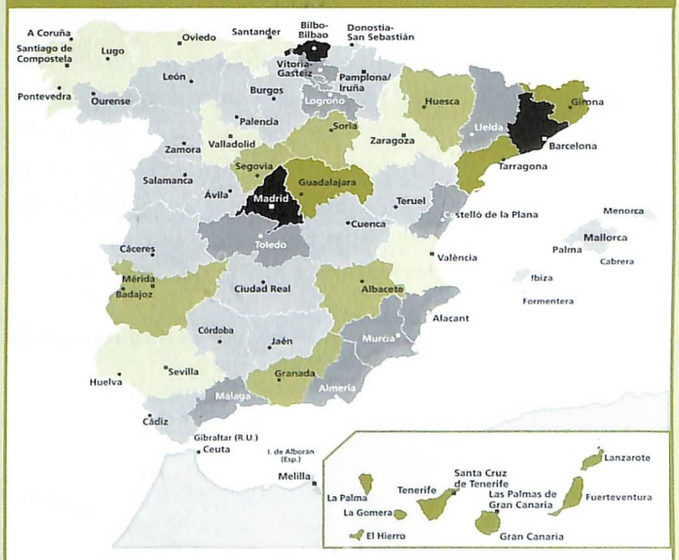
Mapa 1. El triangle migratori (curta distància)



Mapa 2. El triangule migratori (llarga distància)



Mapa 3. Una tipologia migratòria provincial per a 1990-1999



- Grup migratori primer: l'Espanya *que segueix expulsant població* (províncies amb taxa d'emigració elevada, taxa de migració intraprovincial baixa i saldos migratoris negatius)
- Grup migratori segon: l'Espanya *que va ser guanyadora* (províncies amb taxa d'immigració baixa, taxa de migració intraprovincial alta i saldos migratoris negatius)
- Grup migratori tercer: l'Espanya *que es mou equilibrada* (províncies amb relativament taxes d'immigració i d'emigració elevades, taxa de migració intraprovincial mitjana i saldos migratoris pràcticament nuls)
- Grup migratori quart: l'Espanya *freda* (províncies amb taxes d'emigració, i immigració baixes, taxa de migració intraprovincial mitjana i saldos migratoris pràcticament nuls)
- Grup migratori cinquè: l'Espanya *que atreu els de fora* (províncies amb taxa d'immigració elevada, taxa de migració intraprovincial mitjana i saldos migratoris positius)
- Grup migratori sisè: l'Espanya *que atreu els de fora i reté els de dintre* (províncies amb elevades taxes d'immigració i de migració intraprovincial i amb saldos migratoris positius)

La distribució geogràfica de cada grup mostra que, al llarg dels anys noranta, les províncies en les quals hi ha hagut més pressió d'entrada migratòria –grups cinquè i sisè– han estat gairebé totes les del collaret costaner mediterrani, les dels dos arxipèlags i les del corredor intermitent centre-nord des de Toledo fins a Navarra. Algunes d'aquestes províncies, com les illes Balears, Alacant o Girona, ja eren protagonistes en els fluxos d'entrada dels anys seixanta, però la resta s'ha incorporat per primera vegada a aquest grup. I, algunes, com Guadalajara, Toledo, Las Palmas o Tarragona, ho han fet de forma espectacular.

D'altra banda i en el grup segon, les províncies en les quals se situen les grans urbs metropolitanes que als seixanta van exercir una forta atracció, com ara Madrid, Barcelona, Guipúscoa i Biscaia, avui es caracteritzen per les sortides netes –exceptuant-ne València–, combinades amb una alta mobilitat interior. En tercer lloc, encara que algunes de les províncies expulsores netes de població als anys seixanta avui ja no ho són –com Badajoz o Albacete, del grup tercer–, encara persisteix un nombre important que continua comportant-se de la mateixa manera. Aquestes últimes –en el grup primer– són les situades a l'eix sud-nord-est des de Cadis a Terol, que formarien el corredor portuguès des de Càceres a Orense juntament amb Lleó, Palència i Burgos. Finalment, crida l'atenció la baixa dinàmica migratòria que presenta el nord-oest del país, atès que entre Cantàbria i la Corunya s'emplaça la major part de les províncies migratòriament poc actives –grup quart; una situació que és també similar a part de l'Andalusia occidental.

Anàlisi clúster: Dimensions socioeconòmiques provincials

- Riquesa per habitant
- Pes del PIB provincial
- Productivitat (PIB/treballador)
- Èxit del mercat de treball
- Indicador d'aglomeració provincial:
  –Dotació d'infraestructures de transport i comunicació
  –Densitat de població
  –Preus habitatge

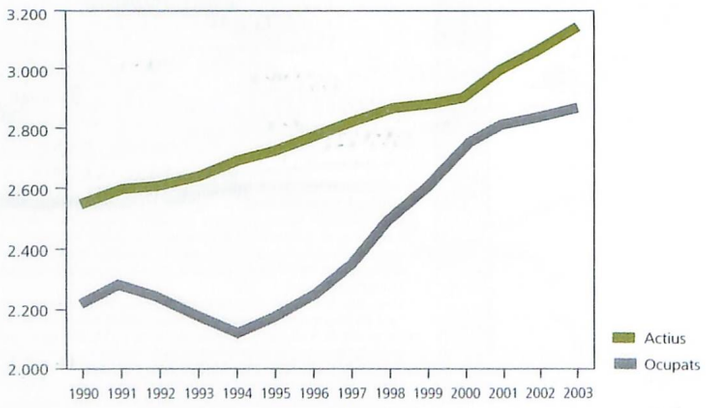
2. Conducta migratòria i posició econòmica

Sembla que hi ha una relació bastant clara entre els comportaments migratoris de les províncies i la seva evolució socioeconòmica als anys noranta. A partir d'una anàlisi clúster aplicada a les variables socioeconòmiques provincials que apareixen en el quadre adjunt, es pot establir que l'alta emigració des del grup migratori primer té lloc en províncies amb una baixa dinàmica econòmica i del mercat de treball, amb una mínima densitat poblacional i d'infraestructures de comunicació, i amb preus de l'habitatge baixos. El comportament migratori intens però equilibrat del grup tercer es manté en províncies amb un comportament mitjà-bo del mercat de treball i de l'activitat productiva, que disposen de poques infraestructures de comunicació i preus mijans-baixos de l'habitatge. El grup migratori segon, caracteritzat per un bon comportament econòmic i del mercat de treball, l'alta migració intraprovincial pot ser deguda al fet de tenir les densitats de població més altes i de gaudir del millor índex d'infraestructures, combinat, evidentment, amb els preus més elevats del mercat de l'habitatge a la capital. Al seu torn, el grup migratori quart, de taxes d'emigració i d'immigració baixes, presenta un comportament negatiu tant pel que fa al mercat de treball com al creixement econòmic. En aquestes províncies, el grau de desenvolupament de les infraestructures de carreteres és mitjà, mentre que els preus de l'habitatge se situen a nivells mitjà-alts. Finalment, el comportament positiu de la producció i del mercat de treball i la bona dotació d'infraestructures en els grups cinquè i sisè podria explicar les seves dinàmiques migratòries.

Cal pensar, doncs, que en la major part dels casos els moviments migratoris interiors dels anys noranta s'han fet des dels llocs i cap als llocs que assenyalaria la lògica econòmica. No obstant això, per a algunes províncies és molt possible que el sentit de la causalitat hagi estat el contrari del que s'esperava: el guany net d'immigrants –com succeeix a Guadalajara o a Toledo, per exemple–, no s'hauria esdevingut tant per una expansió econòmica prèvia sinó que, precisament, la causa de la dinamització de l'economia provincial hauria estat l'entrada de població.

Els canvis de les pautes demogràfiques s'han traslladat a l'evolució dels indicadors principals del mercat de treball. La població activa (població que treballa o busca feina activament) ha crescut, de mitjana anual, el 2,9%, gairebé el doble de l'augment d'un any abans (gràfic V.1). Aquest dinamisme contrasta amb el creixement menor que es detecta al conjunt d'Espanya. L'increment del nombre d'actius pot ser explicat per una tendència a l'alça de la població que, potencialment, podria participar en el mercat de treball (és a dir, els qui tenen l'edat per efectuar un contracte laboral), o per un increment de la proporció de persones que decideix participar en el mercat (és a dir, la taxa d'activitat o de participació laboral).

Gràfic V.1 Població activa i ocupada
(En milers de persones)



Font: INE

Pel que fa al primer factor, la població potencialment activa (de més de 16 anys) a Catalunya és, segons dades de l'*Enquesta de població activa*, de 5.316,5 milers de persones, fet que representa un petit increment del 0,5% respecte de l'any anterior. L'efecte demogràfic, doncs, sembla que tingui poca importància. Però cal tenir en compte dos factors: d'una banda, el canvi de les pautes de natalitat no es deixarà sentir en el mercat de treball fins al moment que els nounats tinguin l'edat de participar activament en el mercat de treball. Cal recordar que la taxa de natalitat no mostra una clara tendència a l'alça fins al final de la dècada dels noranta, i per tant aquest fet es reflectirà en el mercat de treball més enllà del 2010; de l'altra, l'augment notable de la immigració que ha tingut lloc el 2003 a Catalunya no queda plenament reflectit en aquestes dades, atesa la metodologia de l'enquesta. De fet, i atenent a l'estructura d'edats de la població immigrada a Catalunya, gairebé la totalitat s'hauria de traduir en un increment del nombre de persones potencialment actives. La manca d'actualització constant del cens que serveix per definir la mostra de població que s'ha d'enquestar i la presència d'un nombre elevat d'immigrants en condicions irregulars, fan que els resultats de l'enquesta no reflecteixin aquest fet. Així, la població activa estrangera és el 4,1% del total segons l'*Enquesta de població activa*, percentatge inferior al del nombre d'immigrants en la població total.

Ha continuat augmentant la participació de les dones en el mercat de treball,...

Així doncs, l'increment del nombre d'actius s'explica, fonamentalment, per l'evolució a l'alça de la taxa d'activitat o de participació laboral. Com a mitjana de l'any 2003, la taxa d'activitat a Catalunya s'ha situat en el 59,3%, és a dir, gairebé el 60% de la població en edat de participar en el mercat de treball (més de 16 anys) ho acaba fent (treballant o buscant feina). Aquesta xifra és el resultat d'un increment sensible respecte de l'any anterior (la taxa d'activitat de l'any 2002 va ser del 57,9%) i assoleix un nivell màxim històric. Aquest increment, d'altra banda, comporta un apropament als valors mitjans de la UE.

La tendència seguida pel nombre d'actius i per les taxes de participació laboral no ha estat equivalent en tots els col·lectius poblacionals.

El primer que cal destacar és que l'increment de la població activa és degut fonamentalment al creixement destacat del nombre de dones actives a Catalunya. El 2003, la població activa femenina ha crescut el 4,6%, molt per sobre del 2% d'un any abans. En els homes, tot i que s'ha ampliat el nombre d'actius, aquesta tendència ha estat molt més moderada, amb un augment de l'1,7% (l'1,1% l'any 2002).

...al mateix temps que s'ha reduït el nombre d'actius entre 16 i 24 anys...

La causa d'aquesta diferència és el creixement significatiu de la participació laboral femenina més que un factor demogràfic. Així, la població potencialment activa d'homes i dones ha crescut gairebé el mateix (el 0,49 i el 0,53%, respectivament). En canvi, la taxa de participació laboral de les dones ha estat del 48,7%, quasi dos punts per sobre de la d'un any abans, i per tant es manté i s'accentua la contínua tendència a l'alça de les darreres dècades en la participació de les dones en el mercat de treball.

La taxa d'activitat dels homes ha tornat a tenir, com els darrers anys, una certa tendència a l'alça, fins a assolir el 70,6%. Tot i l'augment de gairebé un punt respecte de l'any anterior, cal destacar que aquest nivell de participació està encara lluny de les taxes que s'enregistraven al final de la dècada dels setanta. La taxa d'activitat masculina, de fet, ha patit una contínua tendència a la baixa des d'aleshores, que únicament s'ha frenat aquests últims anys.

Malgrat tot, s'observa el manteniment d'una diferència important entre les taxes de participació laboral d'homes i dones, superior a la de la mitjana de la Unió Europea. L'aplicació de mesures efectives de conciliació de la vida laboral i familiar haurien de contribuir a llimar aquestes diferències.

A més de les diferències per sexes, es detecten també alguns trets rellevants entre els diversos grups d'edat. L'increment del nombre d'actius s'ha esdevingut en tots els grups d'edat, excepte en la població més jove. Així, la població activa de 16 a 24 anys s'ha reduït entorn del 7%, mentre que els augments més importants (per sobre del 10%) han tingut lloc en les franges de més edat (persones de més de 55 anys). En els homes la disminució del nombre d'actius arriba fins als 29 anys i l'increment del nombre de dones actives supera els homes en tots els estrats d'edat.

...com a conseqüència de l'allargament del període formatiu i la disminució de la taxa de natalitat als anys vuitanta i al començament dels noranta.

La davallada dels actius de 16 a 24 anys s'explica per la confluència de dos factors. D'una banda, el factor demogràfic, que ha donat lloc a una disminució del 4,8% d'aquest col·lectiu poblacional. La disminució de les taxes de natalitat dels anys vuitanta i noranta es reflecteix ara en l'evolució d'aquesta franja d'edat. A aquest factor de caire demogràfic cal afegir-hi la disminució de les taxes d'activitat d'aquest grup de població, tant en els homes com en les dones. L'ampliació progressiva dels anys d'estudi i els nivells formatius de la població comporta que s'incorporin al mercat de treball més tard que en dècades passades.

En les persones de més de 24 anys, l'increment de la població activa és degut a l'augment de la població d'aquesta franja d'edat i al de les taxes de participació laboral. Concretament, la població catalana de més de 25 anys ha augmentat el 2003 l'1,3%, i la taxa d'activitat d'aquest grup de població ha crescut 1,8 punts. Ambdós factors han donat lloc a un augment del 4,5% dels actius d'aquesta edat.

2. Població ocupada

L'increment de les taxes de participació laboral que s'ha assenyalat anteriorment és conseqüència de les millores en la conjuntura laboral dels darrers anys. Els augments de l'ocupació han incentivat la participació activa en el mercat de treball. Concretament, l'any 2003 l'ocupació a Catalunya ha tornat a recuperar un ritme de creixement significatiu després de l'afebliment de l'any anterior. Així, el nombre d'ocupats segons l'*Enquesta de població activa* (EPA) és de 2.861,8 milers de persones, que representa un creixement del 3,3%, en contrast amb el 0,2% del 2002. El dinamisme de l'ocupació ha estat també superior al del conjunt d'Espanya (amb un augment del 2,7%, segons la mateixa font).

Malgrat l'augment dels costos salarials i el menor ritme de creixement de l'activitat, el 2003 l'ocupació ha crescut significativament.

Aquests bons resultats queden reflectits també en altres fonts estadístiques. El nombre de treballadors afiliats a la Seguretat Social ha augmentat el 2,3% el 2003, i el nombre d'efectius laborals recollit a l'*Enquesta de conjuntura laboral*, el 2,1%. En canvi, han disminuït el 2% (respecte de l'any anterior) els contractes enregistrats a les oficines de treball de la Generalitat –indicatius de les entrades brutes a l'ocupació i no dels llocs de treball nets creats.

L'ocupació ha millorat malgrat l'augment dels costos salarials i l'afebliment del creixement de l'activitat productiva. De fet, segons l'*Enquesta de conjuntura laboral*, els costos salarials i el grau d'incertesa respecte de l'evolució econòmica són els factors principals que poden frenar la contractació de nous treballadors a les empreses instal·lades a Catalunya. A això, cal afegir-hi les ajudes escasses per part de l'Estat i la manca de qualificació i formació dels demandants de feina. En canvi, segons aquesta mateixa font, el grau de conflictivitat laboral i la mobilitat dels treballadors no tenen gaire rellevància com a factors que poden dificultar la contractació de nous treballadors. Cal destacar també que, davant d'un augment de la demanda, el 70% de les empreses optaria per la contractació de nous treballadors, tot i que majoritàriament serien contractes temporals.

La productivitat, en canvi, ha mantingut la tendència a la baixa dels últims anys

La variació interanual del nombre d'ocupats a Catalunya s'ha mantingut relativament estable al llarg de l'any, tot i que es detecta un afebliment lleuger als mesos centrals. El darrer trimestre del 2003, però, el creixement de l'ocupació ha assolit una taxa de creixement interanual del 3,7%. Aquesta evolució no coincideix plenament amb la que reflecteixen les dades de treballadors afiliats a la Seguretat Social, que mostren un afebliment continu del creixement de l'ocupació. Dos fets sembla que contribueixen a aquesta divergència. D'una banda, la variació de l'ocupació segons l'*Enquesta de població activa* (EPA) del 2002 va ser molt reduïda i, en tot cas, molt menor que la que mostraven altres fonts d'informació. Els forts creixements d'enguany poden estar condicionats, doncs, pels resultats relativament atípics de l'any anterior. D'altra banda, les dades de l'Institut Nacional de la Seguretat Social (INSS) mostren un estancament del nombre de treballadors estrangers afiliats a la segona meitat del 2003. Això i el fet que l'EPA no inclogui els estrangers que fa menys d'un any que resideixen a Espanya –amb l'endarreriment consegüent a reflectir l'evolució d'aquest col·lectiu de població–, també poden contribuir a explicar les diferències assenyalades.

El creixement de l'ocupació s'ha situat per sobre de la variació en el PIB de l'economia catalana, fet que s'ha traduït en una evolució desfavorable de la productivitat (gràfic V.2). El creixement de l'activitat productiva s'ha traslladat totalment a crear ocupació. Per tant, la productivitat ha tingut una tendència a la baixa al llarg de l'any 2003, de manera que s'ha accentuat l'afebliment que ja es va detectar al final de l'any anterior. Aquest és un punt preocupant si, a més, es té en compte que l'economia espanyola i catalana mostren un diferencial negatiu i significatiu de productivitat respecte d'altres països de la zona euro.

L'ocupació femenina ha crescut més intensament que la masculina

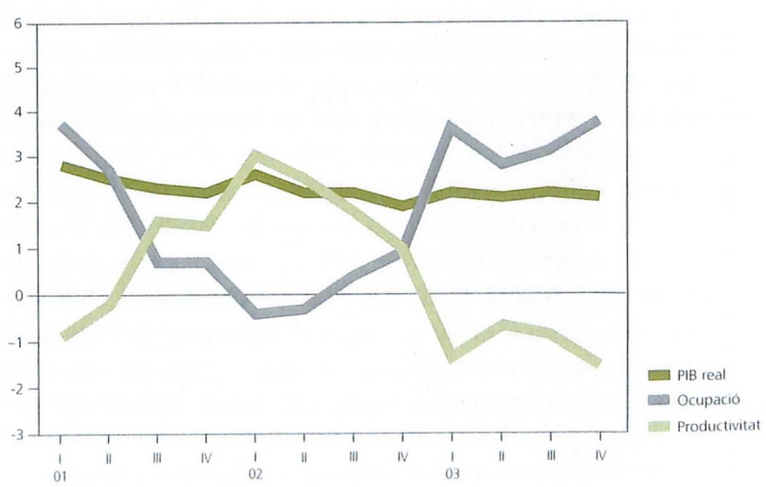
L'augment de l'ocupació ha estat especialment remarcable en les dones, amb una taxa de variació del 5,7%. L'ocupació masculina, en canvi, ha crescut un moderat 1,7%. La creació de llocs de treball ocupats per dones ha recuperat el fort dinamisme d'aquests últims anys, després d'un exercici d'estancament (el 2002 l'ocupació femenina només va augmentar el 0,1%). D'altra banda, mentre que a mesura que transcorria l'any s'afeblia el dinamisme de l'ocupació masculina, la femenina va mantenir taxes interanuals de variació superiors al 5% al llarg de tot l'any. No obstant això, la creació d'ocupació masculina s'ha recuperat el darrer trimestre del 2003.

D'altra banda, la creació d'ocupació s'ha concentrat en les persones de més de 30 anys –destaquen els forts increments d'ocupats de més de 55 anys. Contràriament, l'ocupació juvenil ha disminuït sensiblement. Respecte de l'any anterior, i de manera semblant al que ha succeït al conjunt d'Espanya, s'ha consolidat el millor comportament de l'ocupació en els treballadors de més edat, mentre que s'ha accentuat la destrucció de llocs de treball en les franges de població més jove. Un tret positiu que cal destacar, però, és que a mesura que transcorria l'any s'ha afeblit la destrucció de llocs de treball en aquest col·lectiu. La millora de l'ocupació de les persones de més de 30 anys ha estat més intensa en les dones, tot i que, al mateix temps, la desaparició de llocs de treball dels més joves ha estat també més accentuada en aquest col·lectiu.

El 82,3% dels ocupats són assalariats

A Catalunya s'han incrementat els llocs de treball relatius a població assalariada, mentre que els treballadors no assalariats únicament han augmentat el 0,3%. Aquest fet ha situat la taxa de salarització, després de la feble davallada de l'any anterior, en el 82,3% dels ocupats. D'altra banda, la taxa de salarització continua sent sensiblement més elevada en el col·lectiu femení, tot i la feble tendència a la baixa que s'ha enregistrat els darrers anys. Així, mentre que el 86,3% de les dones ocupades són assalariades, el dels homes només arriba al 79,4%. A més, la taxa de salarització disminueix, en homes i en dones, a mesura que augmenta l'edat. Aquest tret és indicatiu que les primeres ocupacions continuen sent, majoritàriament, per compte d'altri,

Gràfic V.2 PIB, ocupació i productivitat
(Taxa de creixement interanual)



Font: INE, CAMBCN i elaboració pròpia

mentre que el risc més elevat associat al treball per compte propi no s'assumeix fins a edats més avançades.

El creixement de l'ocupació assalariada ha estat notablement més alt en el sector públic, tot i que la seva participació en l'ocupació assalariada total és del 13,6%. El creixement de la població assalariada al sector públic ha estat especialment rellevant en les dones, amb un augment del 13,2%, davant del 3,8% del sector privat; ha ocorregut el mateix amb el col·lectiu masculí –al sector públic, el 5,7%, i al privat, el 2,7%.

Lleugera reducció de la taxa de temporalitat,...

Quant a la contractació, també han augmentat més els contractes indefinits (4,9%) que els temporals (només l'1%). La taxa de temporalitat, però, es manté a cotes elevades (el 22% dels assalariats tenen un contracte de caràcter temporal). Sembla que es confirma, doncs, que les bonificacions a les quotes a la Seguretat Social i els nous contractes indefinits que es beneficien d'uns costos d'acomiadament més baixos, han contribuït a la bona marxa de la contractació indefinida. En aquest sentit, cal recordar que, fins i tot en un any de disminució del nombre d'ocupats assalariats com l'any 2002, es van incrementar els contractes indefinits. La forta recuperació de l'ocupació a l'economia catalana de l'any 2003 ha accentuat la bona marxa de la contractació indefinida i ha fet augmentar també els contractes temporals. De fet, mentre que la primera part de l'any 2003 s'ha caracteritzat encara per una disminució en el nombre de treballadors assalariats amb contracte temporal, a partir del tercer trimestre l'ocupació temporal ha augmentat i al final de l'any la variació interanual s'ha situat ja al 8%.

Malgrat tot, la disminució de la taxa de temporalitat ha beneficiat exclusivament les dones, mentre que en els homes ha augmentat quatre dècimes. Tot i així, la taxa de temporalitat de les dones es manté clarament per sobre de la dels homes (el 24,9% i el 19,8%, respectivament). D'altra banda, cal destacar que la taxa de temporalitat s'ha reduït en el col·lectiu de població més jove, malgrat que ha anat acompanyada de la disminució de l'ocupació d'aquest grup d'edat. Les diferències pel que fa a la incidència dels contractes temporals segons grups d'edat encara són molt accentuades. Mentre que en la població de 16 a 24 anys els contractes temporals afecten el 56,4% de la població assalariada, en les persones de 25 a 54 anys aquest percentatge és del 18,7%.

...que s'ha mantingut, malgrat tot, en nivells elevats (el 22% dels ocupats)

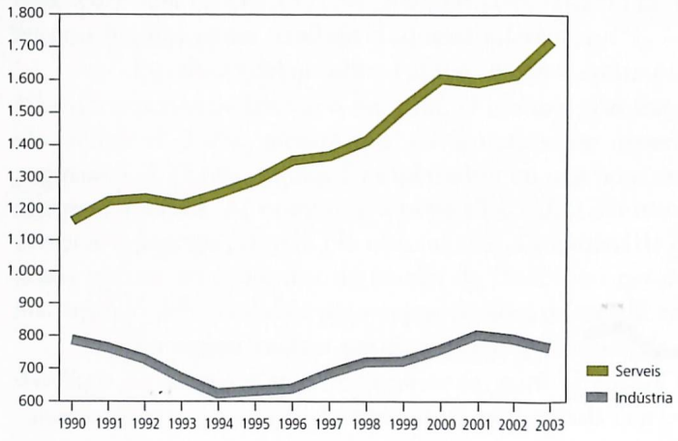
Aquestes xifres contrasten amb les que s'obtenen dels contractes de treball registrats a les oficines de treball de la Generalitat. Segons aquesta darrera font, que cal recordar que indicava una disminució de les contractacions efectuades el 2003, el pitjor comportament l'han mostrat les diverses modalitats de contractes indefinits (amb una davallada del 5,9% del nombre de contractes). Els contractes temporals, tot i que també han davallat respecte de l'any anterior, han tingut una evolució menys negativa, amb una disminució de l'1,4%.

L'ocupació ha millorat tant en els treballadors de jornada completa com en els de jornada parcial. L'increment d'aquests últims, però, ha estat més gran (el 6,5% davant del 3,1% dels assalariats a jornada completa), encara que continuen estant per sota de la mitjana de la UE. L'any 2003, el 7,6% dels treballadors assalariats han tingut un contracte a temps parcial, mentre que la mitjana de la UE ha estat del 18,1%. Cal dir, a més, que el treball a temps parcial repercuteix molt més en el col·lectiu femení (14,9%), que és on més ha crescut aquest tipus de contractació.

La construcció ha continuat liderant el procés de creació d'ocupació,...

L'evolució de l'ocupació el 2003 ha estat sensiblement diferent també en els diversos sectors d'activitat. La construcció ha estat la branca més dinàmica pel que fa a creació de llocs de treball. Concretament, l'ocupació en aquest sector ha crescut, de mitjana anual i segons dades de l'EPA, el 9,2%. També ha mostrat una expansió notable l'ocupació en el sector serveis (5,6%), que cal recordar que va ser l'únic que, segons la mateixa font, va mantenir el creixement de l'ocupació l'any anterior (gràfic V.3). El sector primari ha seguit una tendència positiva, tot i que per sota de la mitjana de Catalunya (el 2% davant del 3,3% d'increment de l'ocupació global). Però el tret més destacable és el manteniment de la destrucció d'ocupació al sector industrial. Aquest comportament sectorial es reprodueix tant en el col·lectiu masculí com femení, tot i que a aquest últim cal afegir la disminució de l'ocupació també en el sector primari.

Gràfic V.3 Ocupats a la indústria i als serveis
(En milers de persones)



Font: INE

L'evolució de l'ocupació per branques d'activitat manté un cert paral·lelisme amb el comportament de l'activitat productiva en cadascuna d'aquestes branques. La construcció ha estat el sector que ha assolit un creixement del VAB més important (3,5%), seguida dels serveis (2,3%). La indústria, en canvi, s'ha mantingut estancada (amb una variació de només el 0,5%), mentre que ha caigut l'activitat productiva a l'agricultura. Els canvis que s'estan esdevenint en el sector industrial, que sembla que s'hagi d'enfrontar a una recomposició de l'estructura de costos, han donat lloc, tot i el manteniment de l'activitat, a una disminució creixent de l'ocupació a mesura que ha transcorregut l'any.

...mentre que la indústria ha tornat a destruir llocs de treball.

La distinció entre treballadors assalariats i no assalariats permet d'assenyalar algun tret rellevant. En la construcció i en els serveis, l'augment dels llocs de treball s'explica exclusivament per l'augment de l'ocupació assalariada, especialment intensa a la construcció (14,7%).

La informació que s'extreu de l'INSS mostra uns resultats semblants, tot i que amb diferències menys marcades. El sector més dinàmic pel que fa a ocupació és el primari, on el nombre d'afiliats al règim general ha augmentat el 5,3%. Però la seva contribució a l'ocupació total segons aquesta font és només del 0,4%, atesa la rellevància dels autònoms i dels règims especials en aquest sector. Tret d'aquesta branca, el sector més expansiu en ocupació ha estat també el de la construcció, on el nombre d'afiliats ha augmentat el 3,8%, seguit, a poca distància, de les activitats terciàries, amb un creixement del 3,6%. La indústria ha mantingut la tònica de disminució del nombre d'afiliats que ja es va patir l'any anterior, amb una davallada de l'1,5%.

En canvi, cal destacar que els mals resultats de l'ocupació no assalariada que s'extreuen de l'EPA no són coincidents amb les xifres d'afiliació d'autònoms i règims especials de la Seguretat Social. Segons aquesta font, el nombre de treballadors per compte propi i en règims especials s'ha incrementat el 2,7%, per sobre, doncs, de la variació dels afiliats al règim general.

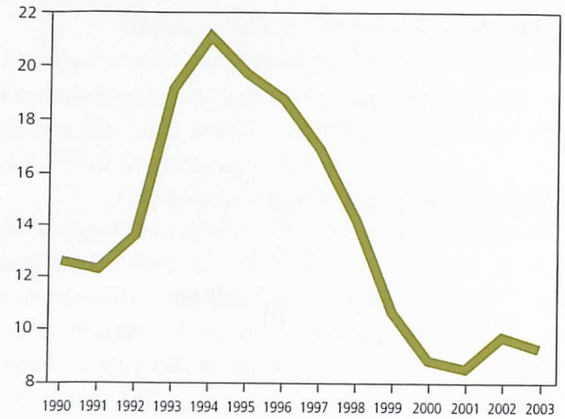
3. Atur

La taxa d'atur s'ha situat en el 9,3%, tres dècimes menys que un any abans,...

La bona marxa de l'ocupació el 2003 ha fet possible absorbir, amb escreix, la tendència alcista del nombre d'actius i ha comportat que hagi disminuït el nombre d'aturats de l'economia catalana. De mitjana anual, i segons dades de l'EPA, el nombre d'aturats és de 292.500 persones, que significa només una reducció del 0,7% respecte de l'any anterior. Aquesta xifra de desocupats ha deixat situada la taxa d'atur en el 9,3%, tres dècimes menys que un any abans (gràfic V.4).

Les xifres d'atur registrat, en canvi, mostren un increment del nombre d'aturats del 3,1%, en correspondència amb la disminució de les contractacions segons aquesta mateixa font. Les

Gràfic V.4 Taxa d'atur
(En percentatge sobre població activa)



Font: INE

divergències entre les dues fonts, que cal recordar que recullen conceptes d'atur diferents, es poden explicar, en part, pels resultats de l'EPA del 2002, en termes de baixa ocupació, i per tant d'atur elevat. La variació obtinguda el 2003, així, podria sobreestimar el creixement de l'ocupació i subestimar la variació de l'atur.

...gràcies bàsicament a la reducció de l'atur femení...

L'evolució del nombre d'aturats al llarg de l'any ha estat diversa. Mentre que els mesos centrals de l'any 2003 s'ha incrementat l'atur, el primer i darrer trimestre el fort creixement de l'ocupació ha fet possible una davallada sensible (per sobre del 4%) de la xifra d'aturats a Catalunya. Les xifres d'atur registrat a les oficines de treball, d'altra banda, han millorat a mesura que transcorria l'any. Així, al mes de desembre la taxa interanual, tot i ser positiva, ha estat de l'1,6%, per sota del 3,1% de mitjana anual.

La disminució feble de l'atur que mostren les dades de l'EPA ha estat possible per la davallada del nombre de dones aturades, mentre que en els homes el nombre de desocupats ha continuat augmentant, tot i que a un ritme molt més moderat que un any abans. Concretament, el nombre de desocupades a Catalunya s'ha reduït el 2,7%, fet que s'ha traduït en la disminució de gairebé un punt de la taxa d'atur, fins al 12,2% de la població activa. L'atur masculí, en canvi, ha augmentat l'1,9% i la taxa d'atur s'ha mantingut estable en el mateix nivell que l'any anterior (7,1%), atès l'increment dels actius. Això ha permès que disminuís la diferència de taxes d'atur entre sexes, que ha restat en nivells semblants als de l'inici de la dècada dels vuitanta, abans de la incorporació massiva de la dona al mercat de treball. Aquest tret és indicatiu de l'ampliació notable de l'ocupació femenina que ha tingut lloc les darreres dècades. De fet, entre el 1980 i el 2003 el nombre d'ocupades s'ha doblat, mentre que en els homes l'augment ha estat del 25%.

...i malgrat l'augment tant de l'atur juvenil, que afecta el 20,5% dels joves actius,...

Un altre tret significatiu és que la davallada de l'atur s'ha esdevingut en els extrems d'edat. Els aturats menors de 25 anys s'han reduït el 2,6%, i els desocupats de més de 55 anys, el 4,4%. L'explicació en els dos casos, però, és diferent. Pel que fa a la població més jove, els bons resultats en termes d'atur s'expliquen per la disminució de la població activa, atès que l'ocupació en aquests estrats d'edat s'ha reduït. En canvi, en el grup de persones de més de 55 anys, la disminució de l'atur és causa de l'augment significatiu del nombre de llocs de treball. En el col·lectiu central d'edats —de 25 a 54 anys—, que representa més del 60% del total, els aturats han augmentat el 0,5%. L'atur ha disminuït en tots els grups d'edat únicament en el col·lectiu femení.

Tot i la disminució del nombre d'aturats més joves, arran de la forta disminució dels actius d'aquesta franja d'edat, la taxa d'atur juvenil ha mantingut la tendència a l'alça, fins a assolir el 20,5%, un punt més que l'any anterior. En aquest grup d'edat, les diferències entre sexes són

escasses. En canvi, el problema de l'atur femení es manifesta amb més intensitat en el grup central d'edats; mentre que en els homes de 25 a 54 anys la taxa d'atur és del 5,4%, les dones de la mateixa edat tenen una taxa de l'11,5%. Malgrat això, el 2003 la disminució de la taxa d'atur femenina ha fet possible una petita retallada d'aquesta diferència.

L'atur de llarga durada augmenta dos punts.

L'evolució del nombre d'aturats ha estat contraposada segons que es tracti de persones que ja tenen experiència laboral o no. Així, el nombre d'aturats que ja havien treballat amb anterioritat s'ha reduït el 3,6%, mentre que els aturats sense experiència prèvia (al voltant del 15%) han augmentat el 19,6%. Aquest fet s'ha traduït en uns bons resultats de l'evolució de l'atur als diversos sectors d'activitat. El nombre d'aturats s'ha reduït en totes les branques productives, amb l'única excepció del sector primari. No obstant això, l'augment de l'atur en les persones que no han treballat abans pot ser un indicador de manca de flexibilitat per entrar al mercat de treball o d'una certa inadequació dels candidats per ocupar els llocs de treball creats.

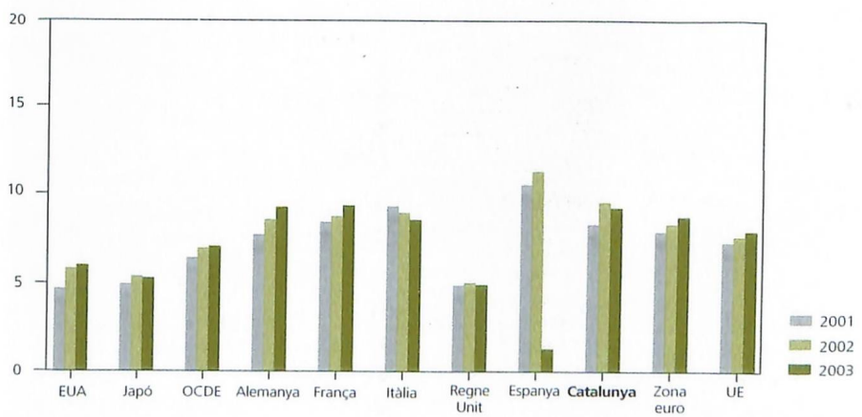
En aquest mateix sentit, cal assenyalar que els darrers anys s'han caracteritzat per una davallada de la taxa d'atur de l'economia, però –i encara més important– per una disminució de l'anomenat *atur estructural*. La flexibilitat en l'entrada i en la sortida del mercat de treball contribueix a aquesta disminució. Una manera descriptiva i simple de valorar l'evolució d'aquest atur estructural és l'anàlisi de l'atur segons la durada. L'any 2003, l'atur de llarga durada (més de 12 mesos en situació de desocupació) ha augmentat a Catalunya gairebé dos punts: el nombre d'aturats de llarga durada ha estat el 42% del total. És més, els aturats que fa dos anys o més que estan a l'atur han augmentat el 7% respecte de l'any anterior, fet que demostra les dificultats que hi ha per sortir de la situació d'atur i reincorporar-se al mercat de treball. En canvi, els que fa menys d'un any que es troben sense feina s'han reduït el 2,2%.

La taxa d'atur de Catalunya continua estant per sobre de la mitjana de la UE

Per tant, els aturats per un període de dos anys o més són l'únic grup que ha augmentat, tret que pot ser indicatiu d'un cert esgotament del procés de reducció de l'atur estructural. La continuïtat i l'aprofundiment de les reformes laborals i, també, d'altres àmbits de l'economia són una necessitat per poder garantir el manteniment de la línia de reducció de la taxa d'atur.

Cal recordar, a més, que tot i els bons resultats dels darrers anys, la taxa d'atur de l'economia catalana (9,3%) i, encara més, d'Espanya en conjunt (11,3%) s'ha mantingut encara per sobre de la mitjana de la Unió Europea (8%) (gràfic V.5). Les diferències han estat encara més accentuades en la taxa d'atur femenina, que ha estat del 12,2% a Catalunya i del 15,9% a Espanya, mentre que la mitjana de la UE ha estat només lleugerament per sobre de la global (8,9%). En canvi, destaca que Catalunya ha tingut una taxa d'atur masculina lleugerament inferior a la mitjana de la UE

Gràfic V. 5 Taxes d'atur
(Aturats sobre població activa)



Font: OCDE

(el 7,1% i el 7,7%, respectivament). Per tant, cal resoldre la major incidència del problema de l'atur en el col·lectiu de dones per aconseguir que disminueixi la diferència de les taxes d'atur. Ara bé, cal dir que els últims anys s'ha aconseguit disminuir la diferència de la taxa d'atur femenina. A l'inici de la dècada dels noranta la taxa d'atur de les dones a Espanya estava situada més de 10 punts per sobre de la mitjana de la UE. Els millors resultats en termes d'ocupació que es registren a Espanya i a Catalunya aquests darrers anys sembla que avancen en aquesta línia. Com s'ha indicat, la creació d'ocupació femenina ha estat molt més intensa, tot i que no suficient per absorbir l'increment notable de la població activa femenina.

EL PROCÉS D'INSERCIÓ LABORAL DELS GRADUATS UNIVERSITARIS

Sovint s'ha assenyalat que haver adquirit estudis superiors facilita el procés d'inserció laboral i els seus resultats. Les dades agregades ho mostren així. Segons un estudi elaborat per la *Fundación Conocimiento y Desarrollo*, la taxa d'atur de la població amb estudis superiors està més de tres punts per sota de la taxa de la població amb estudis primaris. Tot i això, només es pot obtenir una valoració més adequada i exhaustiva del procés d'inserció laboral a través del seguiment dels graduats els anys posteriors a la graduació. Hi ha diversos treballs que han fet aquesta anàlisi referida a universitats específiques o, fins i tot, a ensenyaments concrets. Amb una orientació més general s'ha de destacar el projecte europeu CHEERS (*Career after higher education: a european research study*), consistent en una enquesta a 40.000 graduats universitaris de 12 països duta a terme el 1999 i referida a persones que haguessin finalitzat els estudis el 1994 i el 1995. Més recent, però, és l'enquesta elaborada per l'Agència per a la Qualitat del Sistema Universitari a Catalunya (AQU), referida a les set universitats públiques catalanes i a graduats de l'any 1998 entrevistats el 2001. Aquesta serà la font que s'utilitzarà per analitzar els aspectes principals de la inserció laboral dels graduats universitaris.

La valoració del procés d'inserció laboral ha de considerar diversos aspectes: el funcionament del procés de transició de la universitat al mercat laboral, les característiques de la feina a la qual han accedit els graduats i, en tercer lloc, les característiques del treball desenvolupat i la satisfacció de l'individu amb aquest. A continuació s'analitzen aquests tres blocs respecte al procés d'inserció laboral dels graduats de les universitats públiques catalanes.

Èxit en la transició

Es plantegen en aquest punt diversos aspectes que permeten de valorar la fluïdesa del procés de transició del sistema educatiu al mercat de treball. Els indicadors que ho permeten són el temps que l'individu triga a trobar feina, els esforços que dedica a la recerca, els mètodes que s'hi empren, etc. Evidentment, un primer factor destacable serà la proporció de graduats que troben una ocupació i quina part d'ells, després d'un període de temps, estan a l'atur.

Eliminant les persones que no estan buscant activament un lloc de treball (inactius), el 6,1% dels graduats el 1998 estan a l'atur tres anys després (any 2001). No obstant això, només l'1,1% dels graduats no ha treballat en cap feina des que va finalitzar els estudis. Això ofereix unes dades relativament positives quant a resultat final del procés de transició.

Els resultats per branques d'ensenyament, no obstant això, són diversos. Les àrees tècniques, de salut i, en un grau inferior, socials, es caracteritzen pels millors resultats quant a ocupabilitat dels graduats. Contràriament, les àrees experimentals i humanitats tenen els nivells d'atur més elevats.

Més enllà d'aquest resultat, interessa de valorar com es produeix el procés de trànsit. Per a això s'analitzen a continuació aspectes com el període de recerca i els mètodes emprats. El primer tret que cal destacar és que un percentatge elevat dels graduats (el 54,8%) comencen a treballar abans de finalitzar els estudis –els estudiants de les àrees tècniques, socials i d'humanitats són els que mostren un percentatge més elevat. Deixant al marge aquesta població, el 27,1% dels graduats troba feina abans d'un mes després d'haver finalitzat els estudis, i el 30,4% triga entre un i tres mesos. Únicament l'11,8% dedica a la recerca més d'un any.

De nou les diferències entre les diverses àrees d'ensenyament resulten significatives. Destaca, en aquest cas, la ràpida transició dels graduats en els ensenyaments de salut (el 41,6% troba feina en menys d'un mes). En canvi, els graduats en humanitats i en àrees experimentals són els que triguen més a trobar una primera feina –s'hi dediquen més d'un any.

Un altre element destacable és l'anàlisi dels mètodes que utilitzen els graduats per trobar feina. La majoria accedeix a la primera feina mitjançant contactes personals o familiars (41,9%) o pels anuncis publicats a la premsa (19,3%). La utilització dels serveis de col·locació, les borses de treball universitàries, les empreses de selecció o altres mitjans tenen una rellevància molt menor. En concret, només el 7,1% dels graduats accedeix al seu primer lloc de treball a través de la borsa de treball de la universitat, i el 8,8% addicional troba feina a partir de les pràctiques efectuades mentre estudiava. Quant a la utilització d'aquestes dues vies, cal destacar els casos de les àrees de salut i tècniques. En la primera, destaca la rellevància que tenen les pràctiques efectuades durant el període d'estudis, mentre que és molt menys freqüent la utilització dels anuncis de premsa. En els ensenyaments tècnics, en canvi, destaca la utilització més àmplia dels serveis d'inserció laboral que ofereix la universitat (el 15,4% dels graduats accedeix a la seva primera feina per aquesta via).

Cal assenyalar que el que s'ha comentat correspon al perfil de recerca de la primera feina. En feines successives són més importants altres vies d'accés, com ara les oposicions, la creació d'una empresa pròpia o altres vies (empreses de selecció, Internet, etc.).

Èxit en la feina

Es tracta ara de valorar quina és la situació al lloc de treball i, per tant, es fa referència en aquest cas a tots els indicadors de l'*estatus* aconseguit al lloc de treball: retribució salarial, estabilitat en l'ocupació, possibilitats de promoció, accés a formació contínua, etc.

Quant al salari brut rebut, es concentra entre 12.000 i 30.000 €/any. El 59,3% dels graduats percep una retribució compresa en aquesta franja. No obstant això, el 16% dels universitaris rep un salari brut per sota de 9.000 €/any, i només el 2,5% té una retribució superior a 40.000 €/any.

La situació en les diverses àrees és una mica diferent. El tret més destacable és la concentració més gran de retribucions en la franja alta que s'enregistra als ensenyaments tècnics. En aquest cas, el 51,3% percep un salari de 18.000-30.000 €, i el 14,3% addicional té un salari de 30.000-40.000 €. Contràriament, en l'altre extrem hi ha els ensenyaments d'humanitats, on hi ha més retribucions en la franja mitjana-baixa; el 33% dels graduats en humanitats rep un salari anual inferior a 9.000 €. En aquestes diferències salarials, sens dubte, té una importància especial el fet que el percentatge de graduats en humanitats que treballen en feines que requereixen menys qualificació és més gran que en altres branques de l'ensenyament. Lògicament aquests resultats es tradueixen en el grau de satisfacció que els graduats mostren respecte a la seva retribució salarial.

Quadre 1. Indicadors del procés d'inserció laboral dels graduats universitaris

	Total	Humanitats	Socials	Experimentals	Salut	Tècniques
Atur (%)	6,1	10,5	5,8	10,5	4,6	3,0
Temps de recerca (% > 1 any)	5,4	9,3	5,7	8,5	3,7	2,0
Retribució (% > 18.000 €/any)	38,6	17,7	29,9	35,6	23,8	72,6
Temporalitat (% temporals)	33,5	43,8	33,6	44,7	38,1	22,2
Sector públic (%)	19,7	28,9	22,2	22,1	22,2	12,8
Sobreeducació (% no requereixen formació universitària)	14,9	29,9	18,4	11,7	2,1	7,1
Relació amb els estudis (% cap relació)	24,4	47,5	27,5	24,5	10,4	10,2

Font: AQU i elaboració pròpia

Un altre aspecte que els individus valoren especialment quant a la feina és el grau d'estabilitat laboral. L'anàlisi del tipus de contracte és, també, un altre punt rellevant. El 33,5% dels graduats treballa amb un contracte de temporal, un percentatge similar a la taxa de temporalitat existent a l'economia espanyola. No sembla, doncs, que més formació redundi en més estabilitat laboral.

Novament destaca el bon resultat que obtenen les branques tècniques, amb una ràtio de temporalitat del 22,2%, clarament per sota de la mitjana. Les àrees d'humanitats i experimentals són les que pateixen més inestabilitat laboral.

El grau de satisfacció més elevat quant a les perspectives d'estabilitat laboral, d'una banda, i les de millora i promoció, de l'altra, es donen també en les àrees tècniques, seguides de les socials. Els ensenyaments d'humanitats obtenen els pitjors resultats sobre el grau de satisfacció en ambdós aspectes.

Un altre tret que cal destacar és el percentatge d'ocupació del sector públic. El 19,7% dels graduats universitaris treballa al sector públic, encara que aquest percentatge difereix de manera significativa entre les diverses àrees d'ensenyament. El 28,9% dels llicenciats en humanitats treballa en activitats del sector públic, mentre que aquest percentatge es redueix al 12,8% en el cas de les àrees tècniques. Aquest pot ser un altre factor important que influeix en les diferències salarials observades anteriorment.

Èxit en el treball

Al costat de les condicions de feina a què han accedit els graduats, es tracta també de valorar l'adequació del treball que fan a la formació rebuda i el grau de satisfacció amb les tasques desenvolupades. Això permet, també, de disposar d'informació sobre els aspectes que més es valoren en la feina i els punts en què incideix la formació universitària.

Un primer tret és si la feina a la qual han accedit requereix la titulació que han cursat i si les tasques que desenvolupen són les pròpies del nivell formatiu exigit. Això permet de valorar el grau d'encaix entre la formació assolida i la feina desenvolupada.

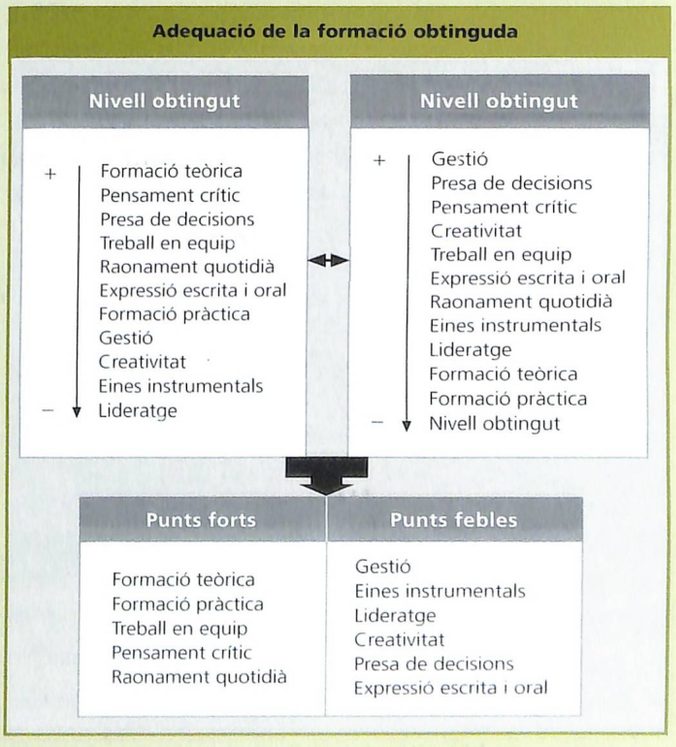
El 52,5% dels graduats treballa en una feina que requereix la titulació específica assolida, i les funcions desenvolupades són les pròpies d'aquesta formació. Aquest grup correspon a la màxima adequació entre formació i ocupació. En l'altre extrem, el 15% dels graduats treballa en feines que no requereixen formació universitària, la qual cosa significa una clara sobrequalificació.

La situació per àrees és notablement diferent. El grau de sobrequalificació és molt elevat en humanitats: el 29,9% està treballant en feines que no necessiten formació universitària. En canvi, en l'àrea de la salut, atesa l'especificitat de la formació, únicament l'1,7% treballa en feines que no necessiten formació superior. El major grau d'adequació (titulació específica i funcions pròpies) s'enregistra en aquesta àrea (el 83,4% dels graduats). Aquesta situació no sembla que s'alteri en feines posteriors, la qual cosa és indicatiu que la sobrequalificació que es detecta en humanitats no sembla que es corregeixi després d'un període de transició.

De fet, el 24,6% dels graduats declara que el treball que fan no té cap relació amb la formació rebuda, i un també elevat 30,4% qualifica de mitjana la relació que tenen treball i estudis. Com era previsible, apareix de nou humanitats com l'àrea d'ensenyament on el percentatge de graduats que diuen que treballen en feines que no tenen cap relació amb la seva formació és més elevat (47,5%). Els ensenyaments tècnics i de l'àrea de la salut són, en canvi, els que mostren un resultat millor quant a la relació entre treball i formació.

Més enllà de la relació que hi ha entre el treball efectuat i la formació rebuda, també es pot valorar la utilitat que tenen diversos aspectes de la formació rebuda per a la feina desenvolupada. Aquest aspecte és especialment significatiu ja que permetrà de valorar els punts forts i febles de la formació superior en el moment de la inserció laboral. Així mateix, es pot suposar que més utilitat dels diversos aspectes formatius ha de redundar en una satisfacció més gran del treballador. L'esquema següent ofereix els resultats referits a l'adequació de la formació rebuda quant al nivell obtingut i a la seva utilitat per a la feina.

Els graduats consideren que obtenen un bon nivell en formació teòrica, pensament crític, presa de decisions i treball en equip, mentre que consideren baix el nivell obtingut en lideratge, eines instrumentals, creativitat i gestió. Els factors que es consideren més útils en la feina actual no són plenament coincidents. Aquestes diferències poden apuntar alguns punts forts i febles de la formació rebuda quant a la utilitat que tenen en el lloc de treball desenvolupat.



Prenent en consideració la valoració de cadascun dels trets, la formació rebuda sembla que presenta mancances significatives en aspectes relacionats amb les competències instrumentals (gestió i eines instrumentals), capacitat de lideratge, creativitat, presa de decisions i expressió escrita i oral. Els graduats consideren que tenen un bon nivell, en canvi, de formació teòrica i pràctica, però aquests aspectes sembla que no són tan útils en el treball desenvolupat.

Per àrees d'ensenyament no es detecten diferències notables. Únicament mereixen remarcar-se alguns trets. L'àrea d'humanitats està més ben posicionada en expressió escrita i oral i pitjor en treball en equip. Aquest últim tret es repeteix també en els ensenyaments de l'àrea d'experimentals. Els ensenyaments tècnics i de l'àrea de la salut mostren un pitjor resultat quant a la capacitat de raonament quotidià, i en les tècniques milloren els resultats quant a la capacitat de presa de decisions. L'àrea de socials respon al patró mitjà assenyalat.

Com s'ha pogut veure, els indicadors possibles per mesurar l'èxit del procés d'inserció laboral són molt diversos. Obtenir-ne una valoració conjunta és realment una tasca complexa. Per això, una bona part de les enquestes efectuades inclouen un índex de satisfacció global que pretén de considerar tots els elements que influeixen en la transició, en la feina i en el treball desenvolupat. Els graduats universitaris sembla que es mostren bastant satisfets amb la inserció laboral. En una escala d'1 a 7, totes les àrees superen el 5. Les àrees de la salut, socials i tècniques són les que presenten uns nivells de satisfacció més elevats. En el cas de la salut, els bons resultats quant al treball compensen una pitjor posició relativa pel que fa a les condicions d'ocupació. Es detecta un resultat invers en l'àrea de socials. Els ensenyaments tècnics són els que mostren millors resultats en els diversos àmbits considerats.

VI. Salaris, costos i preus

1. Salaris i costos laborals

L'any 2003 novament s'han estroncat els indicis de moderació salarial de l'any anterior. Cal recordar que des del 1999 els salaris pactats en els convenis col·lectius han mostrat una evolució a l'alça que només es va veure lleugerament frenada l'any 2002. Més concretament, i segons les dades del Departament de Treball i Indústria, al llarg del 2003 s'han registrat 870 convenis col·lectius, que afecten 183.558 empreses i 1.792.168 treballadors. El 76% dels assalariats de Catalunya, doncs, estan coberts per un acord col·lectiu. L'augment salarial acordat en aquests convenis signats fins al desembre de l'any 2003 ha estat del 3,68% (gràfic VI.1). Això representa un augment significatiu respecte als increments que es van pactar el 2002 (2,94%).

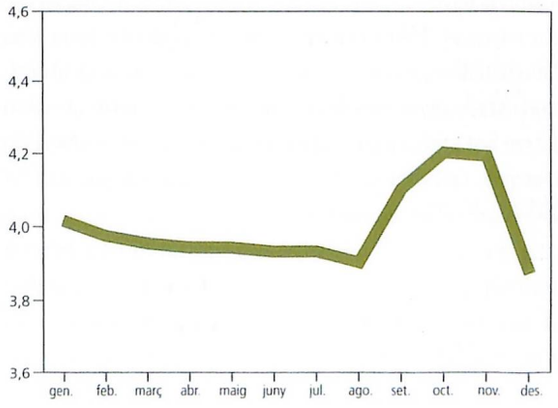
El 2003, l'increment salarial, un cop incorporades les clàusules de revisió, ha arribat al 3,83%

D'altra banda, cal destacar que l'augment dels salaris negociat s'ha situat per sobre de la variació enregistrada dels preus, de manera que, a diferència de l'any anterior, l'efecte de l'entrada en vigor de les clàusules de revisió salarial és petit. Així, l'increment salarial revisat, un cop incorporat l'efecte de les clàusules, arriba al 3,83%, percentatge lleugerament superior al 3,56% d'un any abans. Cal tenir present que el 53% dels convenis signats el 2003 (i el 81,6% dels treballadors afectats) incorporen clàusules de revisió per garantia salarial.

La comparació dels augments pactats en els convenis de nova signatura firmats enguany i els increments dels convenis plurianuals firmats en anys anteriors permet de constatar, encara amb més claredat, la tendència alcista del comportament salarial. L'augment de la tarifa salarial en els convenis de nova signatura (el 27,6% del total) ha estat del 3,85%, que, un cop incorporades les revisions, passa a ser del 4,06%. En canvi, l'augment dels convenis plurianuals signats en anys anteriors ha quedat en nivells inferiors, tot i que també per sobre de l'IPC (el 3,59%, i amb la incorporació de les clàusules de revisió, el 3,71%).

L'àmbit en què té lloc la negociació col·lectiva a Espanya i Catalunya es pot qualificar d'intermedi, amb un predomini dels acords de caràcter sectorial. En aquest sentit, els convenis

Gràfic VI.1 Augment salarial pactat en convenis col·lectius a Catalunya. Any 2003



Font: Ministeri de Treball, Seguretat Social i Afers Socials

sectorials, tot i ser només el 16% dels acords, incorporen gairebé el 90% dels treballadors coberts per la negociació col·lectiva. Aquests acords, a més, han estat els que han tingut un increment salarial més significatiu. De mitjana, l'augment salarial pactat ha estat del 3,84% i, un cop incorporades les clàusules de garantia salarial, del 3,98% (el 3,55% l'any 2002). Els 727 convenis d'empresa signats, en canvi, han registrat augments salarials molt més moderats (el 2,42% inicial i el 2,62% revisat) i molt per sota del d'un any abans (3,58%). Cal tenir present que aquest tipus de convenis permeten d'ajustar-se millor a les condicions particulars de l'empresa. La tendència a la baixa dels nivells de productivitat de l'economia catalana al llarg del 2003 pot haver afavorit la moderació salarial en aquests convenis negociats en l'àmbit descentralitzat.

El sector de la construcció ha estat el que ha pactat augments salarials més elevats, mentre que els serveis són els que s'han moderat més

Per sectors d'activitat, tots han pactat augments salarials superiors a la inflació registrada finalment. Els serveis, on se signen més convenis d'empresa, és el sector que ha fixat un increment salarial inicial més baix, i per tant han estat els responsables que els salaris pactats no augmentessin més. L'increment pactat en aquestes activitats ha estat del 3,36%, tot i que, un cop revisat, s'ha elevat al 3,53%. El 64,3% dels treballadors coberts per convenis col·lectius ho són del sector serveis. Però el sector de la construcció ha estat el que ha pactat augments més destacats (4,8%), i també les activitats industrials (4,19%) i l'agricultura (4%).

Segons l'àmbit territorial, Lleida i Tarragona han enregistrat augments salarials, un cop revisats, lleugerament inferiors a la mitjana de Catalunya (el 3,24% i el 3,78%, respectivament). Barcelona (3,87%) i, a curta distància, Girona (3,84%), han tornat a ser les demarcacions amb un augment salarial més destacat.

La tendència mostrada pels salaris pactats en convenis col·lectius no ha coincidit plenament amb el comportament dels salaris que finalment han rebut els treballadors ni amb el cost laboral que ha recaigut sobre l'empresari.

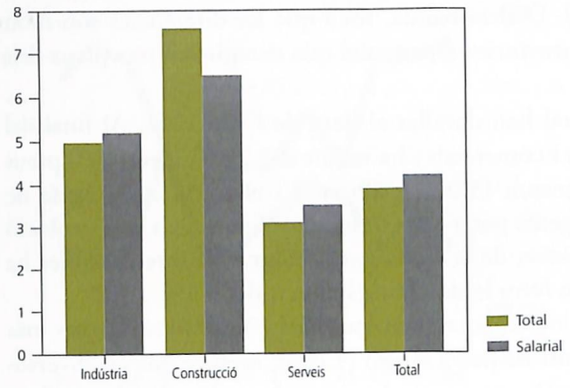
Les dades de l'índex de costos laborals elaborat per l'INE permeten de valorar la tendència d'aquests altres indicadors. Segons aquesta font, els costos laborals totals s'han moderat substancialment respecte de l'increment d'un any abans. Tot i així, l'increment registrat dels costos laborals totals ha superat el nivell d'inflació; més concretament, els costos totals han crescut el 3,9% de mitjana anual, davant del 5,4% de l'any anterior. A diferència dels últims anys, però, el component salarial ha estat el que s'ha incrementat més, mentre que s'ha frenat l'evolució fortament alcista dels costos no salarials. Així, els costos salarials totals han crescut enguany el 4,2%, que, tot i situar-se mig punt per sota de l'any anterior, supera el 3,3% d'increment dels costos no salarials. Ara bé, els costos salarials ordinaris han assolit un creixement moderat del 2,2%. Cal recordar que el cost salarial total inclou els pagaments extraordinaris i els pagaments endarrerits, entre els quals destaquen els pagaments que són conseqüència de l'aplicació de les clàusules de revisió salarial. L'any 2002 l'efecte de l'entrada en vigor d'aquesta revisió va ser significativa i s'ha deixat sentir, fonamentalment, els primers mesos del 2003.

El cost laboral per hora treballada ha augmentat el 4,5%

Cal dir, però, que l'anàlisi anterior pot estar condicionat per les possibles variacions de les hores treballades. Es pot obtenir una valoració més acurada del cost laboral mitjançant la variació del cost laboral per hora treballada. Segons aquest indicador, el 2003 el cost laboral total per hora s'ha incrementat el 4,5% (el cost salarial, el 4,7%), una xifra lleugerament inferior a la d'un any abans. La disminució del nombre d'hores treballades ha contribuït a moderar significativament el salari mensual. De fet, l'any 2003 han disminuït tant les hores pactades inicialment com les hores efectives treballades. Contràriament, les hores extraordinàries per treballador han augmentat, fet que també explica la diferència notable entre el cost salarial total i el salari ordinari.

Per sectors d'activitat, la construcció ha estat el sector on més ha augmentat el cost laboral mensual (7,6%), que s'explica tant pel fort augment del cost salarial (6,5%) com per l'efecte dels altres costos no salarials (que han crescut el 10,5%). En les activitats industrials també han assolit un augment, tot i que més moderat, superior a la mitjana (gràfic VI.2). Concretament, el cost laboral ha augmentat el 5%, explicable sobretot per l'efecte dels costos salarials (5,2%), més que pels altres conceptes de cost (4,2%). D'altra banda, en aquestes activitats és on la diferència entre els augments

Gràfic VI.2 Cost laboral total i cost salarial
(Variació 2002/2003)



Font: INE

del cost salarial i del salari ordinari ha estat més important. El cost salarial ordinari a la indústria ha augmentat un moderat 1,5%. Tal com succeïa en els salaris negociats en convenis, els serveis són el sector que han augmentat menys, ja que el cost laboral total ha crescut el 3,1%. En aquest cas, la pressió a l'alça dels costos salarials (3,5%) s'ha vist frenada en part per la moderació dels altres costos (1,9%).

Cal dir, d'altra banda, que on es detecta una diferència més important entre el creixement del cost laboral mensual i el del cost per hora treballada és en els serveis i la construcció. En les activitats terciàries, el cost laboral per hora treballada s'ha incrementat el 3,9%, per sobre, doncs, del cost mensual, arran de la tendència a la baixa d'hores treballades. Contràriament, en el sector de la construcció, el cost laboral per hora treballada ha augmentat més moderadament (6,8%) que el cost mensual. Aquest ha estat l'únic sector on s'ha detectat un augment de les hores efectives treballades.

2. Costos energètics

El 2003 s'ha caracteritzat per una forta tendència alcista del preu del petroli als mercats mundials...

L'any 2003 s'ha caracteritzat per una forta tendència alcista del preu del petroli en els mercats mundials, que ha assolit els nivells més alts després del nivell màxim històric del 1990 arran de la guerra del Golf. Després del nivell assolit a l'inici del 2003 (més de 32 dòlars/barril) i la davallada dels primers mesos de l'any, a partir del mes d'abril el preu del cru Brent als mercats mundials ha iniciat una escalada fins a recuperar els 30 dòlars/barril al final de l'any. L'accentuació del procés d'apreciació de l'euro al llarg de l'any ha compensat, amb escreix, però, l'impacte inflacionista de les importacions de petroli als mercats europeus. Així, el preu del petroli Brent en euros s'ha reduït el 3,3% respecte de l'any anterior.

L'impacte de l'evolució del preu del cru i de l'apreciació de l'euro ha tingut resultats diferents en l'evolució dels preus dels diversos productes derivats del petroli. Mentre que la cotització internacional en euros del gasoil d'automoció ha augmentat el 4,2% i la de la gasolina sense plom, el 0,6%, el preu de la gasolina súper s'ha reduït el 0,7%.

...tot i que l'apreciació de l'euro ha fet possible una davallada lleugera del preu dels carburants.

La translació d'aquest procés al mercat espanyol de carburants ha fet possible una davallada lleugera dels preus dels carburants. El preu abans d'impostos de la gasolina sense plom a Espanya ha estat de 30,4 cèntims/litre, gairebé el mateix preu que el gasoil d'automoció (30,5 ct./l) i lleugerament inferior al de la gasolina súper (32,3 ct./l). Cal dir, a més, que el preu abans d'impostos dels carburants a Espanya s'ha situat lleugerament per sobre de la mitjana ponderada dels països europeus. No obstant això, l'aplicació dels impostos que graven els carburants (que signifiquen més del 60% del preu final) ha situat els preus dels carburants a Espanya clarament per sota de la mitjana de la UE. Només Grècia i Luxemburg enregistren uns preus més baixos.

Catalunya té uns preus dels carburants lleugerament per sota de la mitjana estatal. Més concretament, el preu de la gasolina sense plom ha estat, de mitjana, de 80,8 ct./l, el de la gasolina súper, de 86,8 ct./l, i el del gasoil, de 69,3 ct./l. D'altra banda, tot i que les diferències són molt petites, cal dir que Lleida se situa entre les cinc províncies espanyoles que enregistren uns preus dels carburants més baixos.

D'altra banda, les tarifes de gas natural han davallat al llarg de l'any 2003. Al final del 2003 el preu màxim del gas per a usos domèstics i comercials s'ha reduït el 3,7% respecte dels preus vigents a l'inici de l'any en la tarifa de baix consum (3.000 kWh/any) i el 4,3% en la tarifa de consum elevat (12.000 kWh/any). Les tarifes vigents per a usos industrials han seguit una evolució semblant, tot i que més accentuada. El preu màxim de la tarifa per a contractes interruptibles ha disminuït el 9%, mentre que en els contractes en ferm la davallada ha estat del 8,8%.

Les tarifes elèctriques s'han incrementat al voltant del 2%

En canvi, les tarifes elèctriques s'han incrementat al voltant del 2%. Els increments més moderats s'han enregistrat en els subministraments de baixa tensió (1,8%), mentre que els diversos tipus de tarifes d'alta tensió (generals, de tracció, regs agrícoles i venda a distribuïdors) s'han incrementat el 2%. Tot i l'augment dels preus de l'energia elèctrica, el consum ha mantingut una evolució a l'alça.

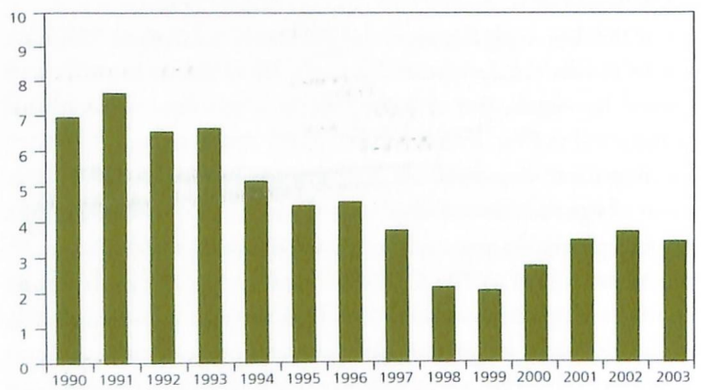
3. Preus de consum

L'any 2003 hi ha hagut una moderació progressiva de l'evolució dels preus de consum. Tot i això, de mitjana anual l'increment de preus ha estat del 3,5%, només dues dècimes per sota del de l'any 2002 (gràfic VI.3). Però la pressió alcista dels preus ha anat disminuint a mesura que transcorria l'any. Després d'enregistrar variacions de preus superiors al 4% els primers mesos, la inflació ha tancat l'any amb el 3,1% (1,2 dècimes per sota d'un any abans). Aquesta evolució descendent contrasta amb la tendència que van seguir els preus el 2002 (gràfic VI.4). Cal dir, a més, que la tendència a la baixa dels preus només s'ha trencat els mesos centrals de l'estiu (juliol i agost), ja que l'alça dels preus del petroli i els efectes de la forta onada de calor han repercutit en els preus de l'economia catalana.

Al llarg de l'any s'ha anat moderant la pressió alcista dels preus

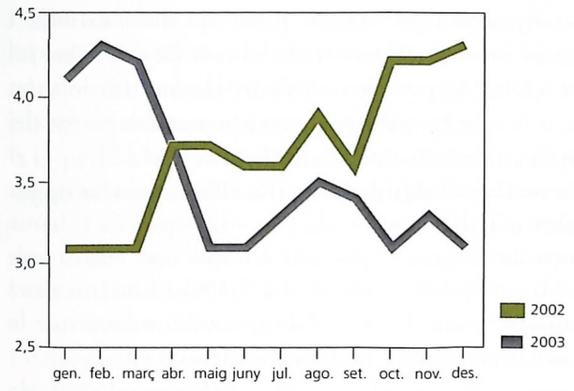
La bona marxa dels preus ha estat deguda, en bona part, a elements conjunturals, però també s'ha moderat la inflació dels components menys volàtils. Així, cal assenyalar que la inflació subjacent, la que exclou els preus de l'alimentació no elaborada i dels productes energètics, ha tingut un comportament també positiu al llarg del 2003. Més concretament, i de mitjana anual, la inflació subjacent s'ha situat també en el 3,5%, tres dècimes per sota del resultat de l'any anterior. Per tant, la millora de la inflació subjacent ha estat superior a la de l'IPC global. Cal assenyalar, a més, un altre tret diferencial respecte de l'any anterior. El 2002 l'acceleració de preus al llarg de l'any es podia explicar

Gràfic VI.3 Índex de preus de consum
(Taxa de creixement de mitjana anual)



Font: INE

Gràfic VI.4 Índex de preus de consum
(Taxa de creixement interanual)



Font: INE

totalment pels components més volàtils o conjunturals. En canvi, la moderació progressiva de preus al llarg de l'any 2003 ha estat deguda tant als components conjunturals com als més estructurals.

En aquest sentit, els factors que han contribuït a l'evolució dels preus són diversos. D'una banda, cal destacar la contribució positiva que ha tingut la posició forta de l'euro respecte del dòlar, tret que ha evitat tensions inflacionistes en l'energia, entre altres productes; i l'estabilitat relativa del preu de les importacions també ha tingut un efecte positiu. De l'altra, cal destacar la inexistència d'alguns dels factors que van impulsar els preus a l'alça el 2002. És el cas de l'efecte de l'arrodoniment arran de la posada en circulació de l'euro o de l'alça d'alguns impostos especials que el 2003 han estat congelats. Contràriament, la tendència alcista dels costos laborals i l'augment d'algunes tarifes han tingut un efecte desfavorable.

L'evolució dels preus ha estat especialment favorable en els béns industrials

Tots els sectors han mostrat una desacceleració dels preus el 2003. L'evolució ha estat especialment favorable en els béns industrials (excloent-ne productes energètics). La variació de preus interanual el mes de desembre s'ha xifrat en l'1,5% (1,5 punts menys que el desembre de l'any anterior). Cal dir, però, que l'evolució dels preus d'aquest grup encara està subjecte a una certa inestabilitat arran de la introducció de les rebaixes en la nova metodologia d'elaboració de l'IPC. En aquest sentit, cal destacar que els darrers mesos del 2003 s'ha accentuat la tendència a la baixa dels preus d'aquest grup de béns, fet que pot ser indicatiu d'una major intensitat en les rebaixes. El vestit i calçat i el parament de la llar són els grups de despesa més afectats per l'efecte de les rebaixes. De fet, la normalització progressiva dels preus del vestit i calçat a mesura que transcorria l'any ha tingut una incidència notable en la tendència de la inflació dels béns industrials.

En els serveis els preus també s'han desaccelerat, tot i que es mantenen en nivells elevats. La variació interanual dels preus dels serveis al desembre ha estat del 4,4%, tres dècimes per sota del resultat assolit un any abans. La primera meitat de l'any han disminuït les tensions inflacionistes en els serveis, mentre que en la darrera part del 2003 els preus han tornat a augmentar. La pressió menor de la demanda turística els primers mesos de 2003 ha afavorit aquests resultats. Les activitats terciàries han continuat mostrant una certa resistència a la moderació dels preus, fet al qual contribueixen les dificultats per aconseguir augments de productivitat i la manca de competitivitat en el sector.

Pel que fa al component d'aliments elaborats, begudes i tabac, l'any ha acabat amb una inflació interanual del 3,2%, només una dècima per sota de l'any anterior. Després d'un primer trimestre alcista, els preus dels aliments elaborats s'han moderat lleugerament.

Els preus de l'alimentació no elaborada han augmentat el 6,8% el mes de desembre

Els dos grups restants –els més volàtils i no inclosos en la inflació subjacent– han mostrat també una evolució positiva. Malgrat això, l'alimentació no elaborada és el grup que manté un augment de preus més alt, i al mes de desembre la taxa de variació interanual s'ha situat en el 6,8% –encara que cal destacar que aquesta alça queda molt allunyada del 8,3% de l'any 2002. La primera

part de l'any s'ha caracteritzat per una moderació notable dels preus, tendència que s'ha trencat a partir de l'estiu, arran dels efectes nocius de la forta onada de calor.

Finalment, els preus dels productes energètics –que inclou preus de combustibles i carburants i de l'energia– han enregistrat una variació interanual del –0,6% el mes de desembre (el mateix mes del 2002 la variació de preus va ser del 5,6%). L'apreciació de l'euro davant del dòlar ha tingut un efecte fonamental en aquesta tendència, atès que ha permès de compensar l'augment del preu del petroli. Només els primers mesos de l'any, a conseqüència del conflicte bèl·lic a l'Iraq –i el fort increment consegüent del preu del petroli– i la revisió a l'alça de les tarifes elèctriques, ha tingut lloc un augment dels preus dels productes energètics.

Per grups de despesa, ensenyament i hotels, cafès i restaurants són els més inflacionistes...

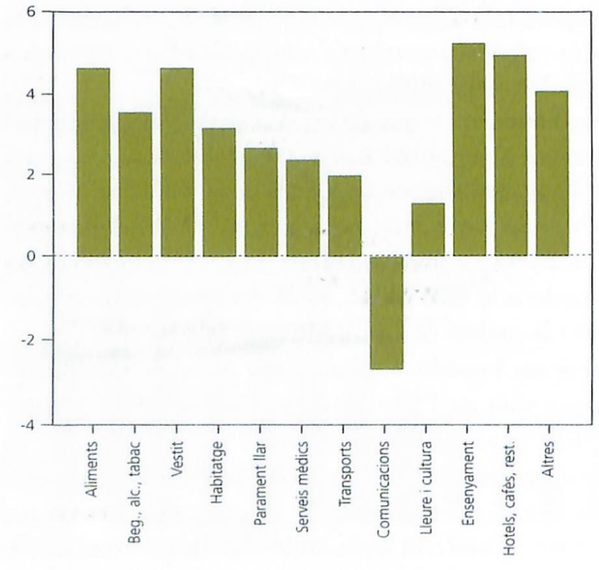
En valorar l'evolució dels preus per grups de despesa es pot dur a terme una anàlisi més detallada. L'ensenyament (amb un augment de preus, de mitjana anual, del 5,3%) i hotels, cafès i restaurants (5%) han estat els grups més inflacionistes (gràfic VI.5). D'altra banda, mentre que la variació de preus en hotels, cafès i restaurants s'ha situat per sota de la d'un any abans, l'ensenyament s'ha caracteritzat per una accentuació de les tensions inflacionistes, a causa, fonamentalment, de l'augment dels preus de l'educació infantil i primària. També l'alimentació i el vestit (ambdós grups amb un increment del 4,7%) han enregistrat variacions de preus significatives. Per sobre de la mitjana destaquen també els preus del grup d'altres (4,1%) i de les begudes alcohòliques i tabac (3,6%). En el primer cas s'inclouen, entre d'altres, els serveis de cura personal, les assegurances i els serveis financers, aquests últims amb un augment notable de preus.

...mentre que les comunicacions continua sent l'únic grup que enregistra una davallada de preus.

En l'extrem oposat, les comunicacions, que ha continuat sent l'únic grup que mostra una davallada de preus (–2,7%) tot i que menor que la d'un any abans, i el lleure i cultura, amb un creixement moderat de l'1,3%, són els grups de despesa que han tingut una evolució més moderada. Igualment per sota de la mitjana d'inflació de l'economia catalana, però amb una evolució menys favorable, destaquen els preus de l'habitatge (3,2%), del parament de la llar (2,7%), dels serveis mèdics (2,4%) i dels transports (2%).

Una anàlisi més detallada permet de comprovar que, de mitjana anual, la fruita fresca (amb una variació de preus de l'11,1%), els serveis financers (10,5%) i els ous (8,4%), han estat els conceptes de despesa més inflacionistes l'any 2003. Contràriament, els preus dels equipaments i dels suports audiovisuals i fotogràfics (–8,8%), dels objectes recreatius (–3,6%), de les comunicacions (–2,5%) i dels electrodomèstics (–0,5%), han estat els únics que han disminuït.

Gràfic VI.5 Índex de preus de consum
(Inflació per grups, 2003)



Font: INE

Al llarg de l'any, però, es detecten evolucions diferenciades. Vestit i ensenyament han tancat l'any 2003 amb una variació de preus notablement inferior a la mitjana anual. L'efecte d'una saturació relativa en un mercat molt competitiu i la major incidència relativa de les rebaixes, poden explicar la moderació dels preus del vestit i calçat. Les begudes alcohòliques i tabac i els serveis de transports també han moderat significativament els preus a mesura que transcorria l'any. La contenció del preu dels combustibles i dels carburants s'ha reflectit en el preu dels transports.

L'habitatge, el parament de la llar, els serveis mèdics i els hotels, cafès i restaurants han enregistrat una inflació interanual moderadament més baixa que l'increment de preus de mitjana anual. La desaparició de l'efecte nociu de l'arrodoniment de l'euro d'un any abans sembla que ha tingut una incidència significativa especialment en els hotels, cafès i restaurants. En canvi, aquest efecte no ha repercutit en l'evolució dels preus dels aliments, que enregistren una variació interanual el mes de desembre equivalent a la mitjana anual.

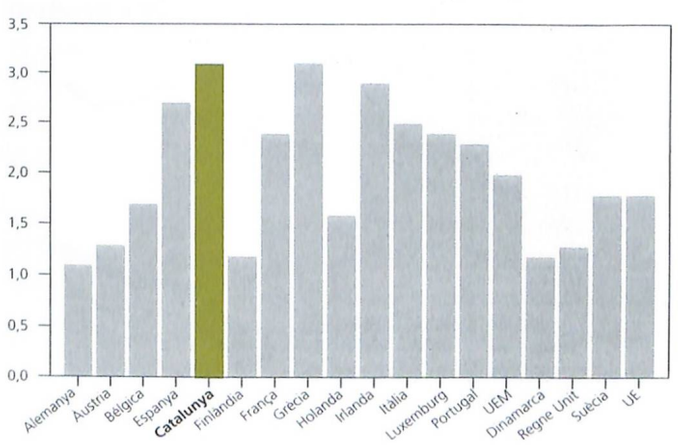
Tot i així, l'alimentació ha estat el grup que més ha contribuït a la inflació global

La contribució de cadascuna de les variacions de preus a la inflació global de l'economia catalana, mesurada en termes de variació interanual el mes de desembre, ha estat diversa. Cal recordar que aquesta contribució està condicionada no tan sols per l'increment dels preus sinó també per la ponderació de cada grup en el cistell de consum. Així, l'alimentació ha estat el grup que, amb diferència, ha contribuït més a la inflació global; més d'un punt s'explica per la inflació registrada en aquest grup. Com s'ha indicat, ha estat l'alimentació no elaborada la que ha tingut un comportament més inflacionista. Els preus d'hotels, cafès i restaurants també han aportat més de mig punt a la inflació global. Els darrers anys aquests dos grups han estat els que expliquen bona part de la inflació de l'economia catalana. Un tret diferencial respecte de l'any anterior, no obstant això, ha estat la contribució de la moderació dels preus del transport a la disminució dels nivells d'inflació global. Cal recordar que l'apreciació de l'euro ha frenat l'alça del preu del petroli als mercats mundials, fet que ha repercutit molt favorablement en l'evolució dels preus d'aquest grup de despesa.

Tot i la moderació feble dels preus respecte de l'any anterior, s'ha ampliat la diferència de preus entre Catalunya i el conjunt d'Espanya. De mitjana anual, els preus han crescut al conjunt de l'economia espanyola el 3%, cinc dècimes per sota del resultat assolit per l'economia catalana. Cal destacar, a més, que, amb l'única excepció dels grups de transports i comunicacions, tots els grups de despesa han estat més inflacionistes a Catalunya. Les diferències són especialment accentuades en el vestit (9 dècimes), les altres despeses (8 dècimes), parament de la llar, lleure i cultura, i hotels, cafès i restaurants (7 dècimes en tots els casos).

Cal dir, a més, que enguany s'ha reduït –tot i que molt feblement (només una dècima)– el diferencial d'inflació entre Catalunya i la zona euro. Malgrat tot, la diferència en l'evolució dels

Gràfic VI.6 Índex de preus harmonitzat de la UE. Desembre del 2003
(Taxa de variació interanual)



Font: EUROSTAT

preus és encara molt significativa respecte d'Alemanya, Finlàndia o Àustria (gràfic VI.6). Les dades de l'índex de preus harmonitzat mostren que, el mes de desembre del 2003, Espanya va tancar l'any amb una inflació (2,7%) set dècimes superior a la de la zona euro, i nou dècimes per sobre de la mitjana de la UE. A Catalunya, tot i que l'IPC no és exactament comparable amb l'índex de preus harmonitzat, la inflació al mes de desembre va ser del 3,1%, més d'un punt per sobre de la mitjana de la zona euro i equivalent a l'enregistrada a Grècia, la més elevada de l'àrea.

La inflació al final d'any se situa més d'un punt per sobre de la mitjana de la zona euro

El diferencial d'inflació entre Catalunya i la mitjana de la zona euro és especialment accentuat en els grups d'alimentació, vestit i calçat, parament de la llar, lleure i cultura, hotels, cafès i restaurants i altres despeses. Contràriament, l'evolució dels preus de les begudes alcohòliques i el tabac és sensiblement més moderada a l'economia catalana.

Pel que fa a altres indicadors de preus que es poden considerar indicadors avançats de la inflació, cal destacar l'evolució de l'índex de preus industrials (preus a la sortida de la fàbrica). Els preus industrials han augmentat de mitjana anual l'1,2%, encara que, tot i ser superiors als d'un any abans, el ritme de creixement és molt suau. Els béns de consum han estat els que han mostrat un increment dels preus a la sortida de fàbrica més elevat (1,7%), mentre que els preus dels béns intermedis han estat els que menys han augmentat (0,6%). La resta, béns d'equipament i energia, han tingut augments molt semblants a la mitjana (l'1,1% i l'1,3%, respectivament).

VII. Sistema financer

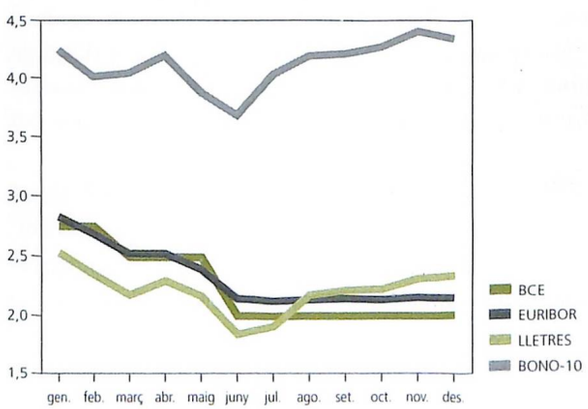
1. Evolució general

La majoria de bancs centrals han situat els tipus d'interès de referència als nivells més baixos de les últimes dècades

La necessitat de consolidar la recuperació de l'activitat econòmica i el temor a la deflació han condicionat el disseny de la política monetària dels principals països desenvolupats. Més concretament, ha obligat la majoria dels bancs centrals a situar els seus tipus d'interès de referència en els nivells més baixos de les últimes dècades. Aquest seria, per exemple, el cas dels Estats Units, on, després de la retallada acordada el mes de juny, el tipus d'intervenció ha quedat situat en l'1%. És també el cas del Japó, que ha mantingut en valors propers a zero el tipus d'interès a un dia del mercat interbancari. El Banc Central Europeu, per la seva banda, ha reduït en dues ocasions –març i juny– el seu tipus principal d'intervenció, i l'ha deixat en el 2%, el nivell més baix de la zona euro des de la Segona Guerra Mundial. Malgrat això, les últimes setmanes de l'any els mercats han apostat per una nova retallada del tipus d'interès, atesa l'apreciació significativa de l'euro davant del dòlar i les incerteses sobre la reactivació de l'economia europea. No obstant això, el Banc Central ha decidit mantenir el seu principal tipus d'intervenció en el 2% (gràfic VII.1).

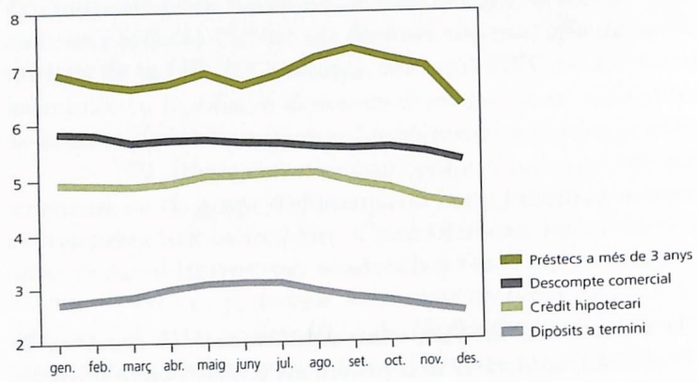
La tendència a la baixa dels tipus oficials s'ha traslladat, lògicament, a la resta de mercats, i ha provocat en alguns l'aparició d'una situació de tipus de reals negatius o nuls. Així, el tipus d'interès del mercat interbancari a tres mesos ha tancat l'any en un nivell del 2,14%, és a dir, 82 punts bàsics menys que a l'inici de l'any. L'euribor a un any, per la seva banda, ha perdut 49 punts bàsics el 2003, i ha quedat situat en el 2,38%. Han disminuït també els tipus bancaris, especialment els dels préstecs hipotecaris destinats a l'adquisició de l'habitatge. No en va, una bona part de les entitats continuen considerant prioritari aquest segment d'activitat, atès el baix nivell de risc, les possibilitats de fidelització de la clientela i de generació de negoci addicional que proporciona. Finalment, els tipus a llarg termini s'han mantingut en nivells més alts i, en alguns casos, com el del

Gràfic VII.1 Tipus d'interès monetaris



Font: Banc d'Espanya

Gràfic VII.2 Tipus d'interès bancaris



Font: Banc d'Espanya

rendiment del deute públic a 10 anys, han acabat l'exercici en cotes pràcticament idèntiques a les de 12 mesos abans (gràfic VII.2).

Els agents econòmics han començat a substituir actius monetaris per actius financers a més llarg termini

L'agregat monetari M3 ha acabat l'any amb un creixement interanual del 7,1%, gairebé dos punts menys que el nivell enregistrat a mitjan exercici (el 8,7% de variació interanual el mes de juliol). Tot sembla indicar, doncs, que els agents econòmics, davant la millora de les perspectives econòmiques i la reducció de la incertesa en els mercats financers, han començat a reestructurar la seva cartera d'actius, substituint actius monetaris per actius financers a més llarg termini –més arriscats però també més rendibles– no inclosos en l'agregat M3. Això no obstant, la desacceleració del ritme de creixement de l'M3 s'està produint molt lentament, atesos els baixos tipus d'interès vigents i el conseqüent reduït cost d'oportunitat que implica avui mantenir saldos líquids. En qualsevol cas, és evident que a la zona euro, i a Espanya en particular, continua havent-hi més liquiditat de la necessària per finançar un creixement econòmic no inflacionista.

Pel que fa a les contrapartides de la liquiditat, el crèdit al sector privat ha tornat a ser la més expansiva, fet que reflecteix l'elevat ritme a què ha seguit creixent el crèdit a les llars, en general, i el destinat a l'adquisició de l'habitatge, en particular. Malgrat això, el major dinamisme de l'economia espanyola el 2003 s'ha traduït en un increment del ritme d'expansió del crèdit a les empreses.

2. Intermediaris financers

Un any més, les entitats de dipòsit espanyoles han crescut en termes de balanç, especialment en el vessant de l'actiu. Cal destacar la fortalesa que segueix mostrant la inversió creditícia i la destinada al sector de la construcció, en particular. De fet, els baixos tipus d'interès hipotecaris i l'increment acusat del preu de l'habitatge en l'exercici 2003 han impulsat tant el crèdit destinat a les activitats de construcció i promoció immobiliària com l'atorgat a la famílies per finançar l'adquisició d'habitatges.

Un any més, les entitats de dipòsit han crescut en termes de balanç

L'augment de l'actiu s'ha finançat amb l'expansió correlativa dels passius del sector resident, que, malgrat tot, han crescut a un ritme clarament inferior al del crèdit. Conseqüentment, una bona part de les entitats ha hagut de buscar fonts alternatives de finançament, com ara el mercat interbancari, l'emissió d'emprèstits, la mobilització de part de la cartera creditícia i, tan important o més, el recurs als mercats financers exteriors. No ha d'estranyar, doncs, que en aquest context el Banc d'Espanya es comenci a qüestionar la sostenibilitat d'aquesta situació a mitjà termini; entre altres raons, perquè el recurs als mercats financers exteriors encareix el cost del passiu i pressiona a la baixa el marge d'intermediació i, per tant, els nivells de rendibilitat de les entitats.

Quadre VII.1 Evolució dels dipòsits i dels crèdits. Any 2003
(Taxa de creixement)

	Dipòsits	Crèdits
Catalunya		
Bancs	3,9	20,7
Caixes	10,3	18,2
Cooperatives	10,0	20,9
Total	8,5	19,3
Espanya		
Bancs	1,1	12,4
Caixes	11,0	16,7
Cooperatives	9,7	17,3
Total	6,7	14,6

Font: Banc d'Espanya

La inversió creditícia ha crescut el 19,3% l'any 2003

En el cas concret de Catalunya, la inversió creditícia ha acabat l'any creixent a una taxa interanual del 19,3%, set punts per sobre de l'enregistrada en el mateix període de l'any anterior. El crèdit ha crescut més a Catalunya que al conjunt d'Espanya (14,6%), fet que ha possibilitat el consegüent guany de pes relatiu de Catalunya en el mercat creditici espanyol. Per entitats, les cooperatives de crèdit han tornat a ser les més actives en la concessió de crèdits (el 20,9% d'increment interanual); malgrat això, la seva quota de mercat a Catalunya continua sent molt més reduïda que la que tenen al conjunt d'Espanya (1% i 5,3%, respectivament). El fet, però, més rellevant de l'exercici 2003 ha estat l'elevat ritme de creixement del crèdit en els bancs (20,7%), superior fins i tot al de les caixes d'estalvis (18,2%). No obstant això, les caixes continuen tenint una posició hegemònica al mercat català, ja que atorguen el 53,8% del crèdit concedit pel sistema bancari. Cal recordar també que al conjunt d'Espanya els bancs, malgrat perdre posicions, segueixen sent el principal subministrador de finançament.

Els dipòsits del públic en el sistema bancari català han crescut el 8,5%, davant de l'11,5% de l'any anterior (quadre VII.1). Com és habitual, els dipòsits de les caixes d'estalvis han crescut més que els dels bancs (10,3 i 3,9%, respectivament), fet que accentua la primacia de les caixes en la captació de passiu (quadre VII.2). Cal destacar també el creixement notable dels dipòsits de les cooperatives de crèdit (10%), encara que representen només l'1,4% dels dipòsits catalans.

A Espanya, els dipòsits han crescut també menys que l'any precedent (6,7% i 8,5%, respectivament). Com a Catalunya, els dipòsits de les caixes han crescut més intensament que els dels bancs (11% i 1,1%, respectivament); les caixes han guanyat, doncs, quota de mercat i capten ja el 52,5% dels dipòsits de la població en el sistema bancari; en qualsevol cas, molt lluny encara del 71,2% de la quota que tenen les caixes a Catalunya.

Quadre VII.2 Distribució dels dipòsits i dels crèdits. Any 2003

	Dipòsits		Crèdits	
	2002	2003	2002	2003
Catalunya				
Bancs	28,1	27,4	44,4	45,2
Caixes	70,5	71,2	54,6	53,8
Cooperatives	1,4	1,4	1,0	1,0
Espanya				
Bancs	41,3	41,0	48,7	48,4
Caixes	52,1	52,5	46,0	46,3
Cooperatives	6,6	6,5	5,3	5,3

Font: Banc d'Espanya

Quadre VII.3 Evolució dels dipòsits del sector privat. Any 2003
(Taxa de creixement interanual)

	Sistema bancari		Bancs		Caixes	
	Catalunya	Espanya	Catalunya	Espanya	Catalunya	Espanya
Dipòsits a la vista	9,7	9,5	3,0	3,7	14,9	18,1
Dipòsits d'estalvi	9,8	9,8	7,3	9,6	10,5	9,9
Dipòsits a termini	3,3	6,1	–3,4	3,6	5,2	7,8

Font: Banc d'Espanya

Per modalitats, cal destacar la desacceleració notable dels dipòsits a termini, que han crescut només el 3,3%, davant de l'augment del 9,8% dels dipòsits d'estalvi o del 9,7% dels dipòsits a la vista (quadre VII.3). Una explicació possible d'aquesta evolució, aparentment sorprenent atesos els avantatges fiscals de què gaudeixen les imposicions a terminis més llargs, no és cap altra que la recerca per part dels estalviadors de més rendibilitat. En altres paraules, els estalviadors, atesos els baixos tipus d'interès actuals i la recuperació de les cotitzacions borsàries, han optat per canalitzar el seu estalvi cap a fórmules més rendibles que els dipòsits tradicionals com els fons d'inversió garantits o els fons de renda variable.

2.1. Els bancs

Els dipòsits dels bancs a Catalunya han augmentat un modest 3,9%,...

Els dipòsits dels bancs a Catalunya han crescut un modest 3,9%, fet que trenca la tendència de recuperació de l'any precedent, en el qual van créixer el 8%. Aquest fet, unit al major creixement relatiu dels passius de les caixes d'estalvis, ha provocat una nova disminució de la quota de mercat dels bancs a Catalunya, que és ja solament del 27,4% (quadre VII.4).

Com ja s'ha comentat, l'expansió moderada dels dipòsits reflecteix sobretot la seva pèrdua d'atractiu atesa la rendibilitat reduïda que ofereixen. La tendència alcista de les cotitzacions borsàries i els canvis en la fiscalitat han accentuat, a més, l'atractiu de les participacions en institucions d'inversió col·lectiva i dels fons d'inversió, en particular. No ha d'estranyar, doncs, la desacceleració que en l'exercici 2003 han patit els dipòsits a termini, tant en bancs com en caixes d'estalvis. En el cas concret dels bancs, els fons captats amb aquesta modalitat han estat fins i tot inferiors als de l'any anterior (-3,3%). Malgrat això, els dipòsits a termini continuen tenint un paper molt rellevant en el passiu dels bancs tant a Catalunya com al conjunt d'Espanya, ja que absorbeixen el 41,6% i el 46,8%, respectivament, dels dipòsits.

...i els d'estalvi, el 7,3%.

Els dipòsits d'estalvi han crescut un notable 7,3%, dos punts més que l'any anterior. A la resta d'Espanya l'augment fins i tot ha estat més elevat, del 9,6% (el 5% el 2002). Una possible explicació d'aquest comportament pot ser que en un context de baixos tipus d'interès com l'actual, el cost d'oportunitat que suporten els estalviadors per mantenir dipòsits líquids és certament molt reduït. La mateixa raó explicaria l'expansió dels dipòsits a la vista, que han crescut el 3%, davant del minso 0,3% del 2002.

Quadre VII.4 Distribució dels dipòsits. Any 2003

	Dipòsits a la vista	Dipòsits d'estalvi	Dipòsits a termini
Bancs	40,0	22,3	21,1
Caixes	58,5	76,9	77,4
Cooperatives	1,5	0,8	1,5
Total	**100**	**100**	**100**

Font: Banc d'Espanya

Quadre VII.5 Estructura dels dipòsits. Any 2003

	Catalunya			Espanya		
	Bancs	Caixes	Cooperatives	Bancs	Caixes	Cooperatives
Dipòsits a la vista	45,2	25,1	32,8	36,2	21,3	18,6
Dipòsits d'estalvi	13,7	17,4	9,7	18,2	24,7	32,0
Dipòsits a termini	41,1	57,5	57,4	45,5	54,0	49,4
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Font: Banc d'Espanya

La demanda de crèdit destinada a l'adquisició d'habitatge ha impulsat a l'alça la inversió creditícia dels bancs

D'altra banda, es mantenen divergències en l'estructura dels dipòsits dels bancs a Catalunya i a Espanya (quadre VII.5). Així, mentre que a Catalunya els dipòsits a la vista tenen una posició hegemònica, en el conjunt de l'Estat espanyol aquesta posició l'ocupen els dipòsits a termini.

Pel que fa a l'actiu, la inversió creditícia dels bancs a Catalunya ha crescut un espectacular 20,7%, i ha doblat així l'increment que va tenir lloc el 2002 (9,6%). Aquest resultat cal atribuir-lo sobretot al comportament expansiu que ha seguit mostrant la demanda de crèdit destinada a l'adquisició de l'habitatge. La caiguda dels tipus d'interès i la reactivació de l'activitat econòmica també han impulsat la demanda de crèdit per part de les empreses, els clients principals dels bancs.

En contra del que era habitual, el crèdit ha crescut més als bancs que a les caixes (18,2%). Aquestes últimes, malgrat tot, continuen tenint una posició dominant a Catalunya, ja que concedeixen el 53,8% del finançament rebut pels sectors residents. Al conjunt d'Espanya, per contra, els bancs han tornat a perdre posicions, encara que segueixen sent el principal proveïdor de recursos al sector privat (atorguen el 48,4% del crèdit concedit pel sistema bancari).

2.2. Les caixes d'estalvis

Els dipòsits de les caixes a Catalunya han crescut el 10,3%, tres punts menys que un any abans (13,0%), però sis punts més que l'assolit pels bancs. És evident, doncs, que les caixes d'estalvis han consolidat en aquest exercici la seva hegemonia a Catalunya, on capten el 71,2% dels dipòsits del públic en el sistema bancari.

Les caixes han consolidat la seva hegemonia a Catalunya

Com en els bancs, els dipòsits a termini han estat els que han assolit un creixement més moderat (5,2%). A diferència dels bancs, en canvi, a les caixes d'estalvis els dipòsits a la vista i no pas els dipòsits d'estalvi han estat els que s'han incrementat més (14,9% i 10,5%, respectivament). La diferent naturalesa de la clientela en ambdues entitats i, més concretament, el predomini de les persones físiques en la clientela de les caixes, pot explicar aquest comportament dispar.

La inversió creditícia de les caixes a Catalunya ha intensificat el seu ritme d'expansió (el 18,2% davant del 14,4% de l'any anterior), i a més ha estat superior a l'assolit per les caixes al conjunt d'Espanya (16,7%). Malgrat la lleugera pèrdua de posicions del 2003, la seva quota de mercat en el mercat català continua sent molt superior a la que disposen al conjunt d'Espanya (53,8% i 46,3%, respectivament).

En aquest context, el balanç de les caixes d'estalvis catalanes ha tornat a créixer significativament. Així, els recursos aliens han crescut el 19,1%, sis punts llargs més que l'any

Quadre VII.6 Quota dels dipòsits i dels crèdits catalans del sector privat respecte als espanyols

	Dipòsits		Crèdits	
	2002	2003	2002	2003
Sistema bancari	17,5	16,8	18,9	19,4
Bancs	11,9	11,2	17,2	18,1
Caixes	23,6	22,8	22,5	22,5
Cooperatives	3,6	3,5	3,6	3,7

Font: Banc d'Espanya

Quadre VII.7 Caixes d'estalvis catalanes. Any 2003

	Recursos aliens		Crèdits a clients							
	Milers d'euros	%	Milers d'euros	%	Empleats	%	Sucursals	%	Caixers automàtics	%
La Caixa	90.035.259	63,4	71.640.729	61,1	21.124	60,9	4.553	61,5	6.780	66,3
Caixa Catalunya	22.520.372	15,9	19.946.326	17,0	4.982	14,4	961	13,0	1.243	12,2
Caixa de Girona	2.932.030	2,1	2.262.429	1,9	797	2,3	175	2,4	221	2,2
Caixa de Manlleu	1.179.121	0,8	1.092.336	0,9	418	1,2	85	1,1	94	0,9
Caixa Manresa	2.071.172	1,5	2.014.571	1,7	681	2,0	138	1,9	167	1,6
Caixa Laietana	3.128.740	2,2	2.776.122	2,4	855	2,5	217	2,9	243	2,4
Caixa Sabadell	4.586.076	3,2	4.227.234	3,6	1.250	3,6	244	3,3	316	3,1
Caixa Tarragona	3.600.201	2,5	2.989.675	2,6	1.283	3,7	281	3,8	318	3,1
Caixa Terrassa	4.350.186	3,1	3.550.638	3,0	1.160	3,3	214	2,9	249	2,4
Caixa del Penedès	7.677.998	5,4	6.662.064	5,7	2.128	6,1	536	7,2	591	5,8
Total	**142.081.155**	**100,0**	**117.162.154**	**100,0**	**34.678**	**100,0**	**7.404**	**100,0**	**10.222**	**100,0**

Font: CECA

anterior (12,9%) (quadre VII.7). Cal destacar especialment l'augment (78%) dels dèbits representats per valors negociables, que no fa més que reflectir els esforços fets per les caixes catalanes per al·legar recursos amb els quals finançar la demanda de crèdit. Els actius totals, per la seva banda, han crescut el 13%, gràcies principalment a l'impuls de la inversió creditícia (que ha crescut a una taxa interanual del 21,3%) i a l'augment de la cartera de renda fixa privada (19,5%).

El creixement dels recursos aliens ha permès de finançar bona part de l'expansió que, com s'acaba de veure, han enregistrat també les inversions de les caixes d'estalvis catalanes en l'exercici 2003 –de fet, la ràtio inversió creditícia / recursos de clients ha quedat en el 87,5%, és a dir, un punt més que l'any precedent. Ha permès també de reduir el saldo net de finançament obtingut en el mercat interbancari, que ha passat de l'1,64% al 0,78% del balanç ajustat. Si continua, però, l'actual ritme d'expansió del crèdit, les caixes catalanes, a més de buscar noves fonts de finançament, haurien de dedicar esforços a millorar la gestió de la seva liquiditat.

Les caixes d'estalvis catalanes han millorat substancialment els resultats,...

El notable ritme d'expansió de l'activitat econòmica, la contenció de les despeses d'explotació, la recuperació de les cotitzacions borsàries i els consegüents menors recursos que ha calgut destinar a sanejar la cartera de valors, han permès a les caixes d'estalvis catalanes de millorar sensiblement els resultats de l'any anterior. Val a dir que les caixes han obtingut el 2003 uns beneficis bruts de 1.011 MEUR, un 144% més que el 2002. No obstant això, el resultat després d'impostos (880 MEUR) ha estat menor que el de l'any 2002 (968 MEUR), no tant per l'increment dels tipus de gravamen sinó per l'ampliació de la base imposable. Recordeu que el 2002 bona part de les caixes catalanes van recuperar els impostos anticipats per l'externalització dels fons de pensions.

Malgrat la intensificació de la competència i la tendència a la baixa dels tipus d'interès, les caixes catalanes han aconseguit de millorar també els resultats en termes relatius. Així, el marge d'intermediació –la diferència entre els productes i els costos financers– s'ha situat en el 2,19% dels actius totals mitjans, davant del 2,09% de l'any precedent. Una millora, doncs, de 10 dècimes que s'explica bàsicament per la reducció del cost dels recursos. Dintre dels productes financers, cal destacar l'increment significatiu dels ingressos generats per la cartera de valors, que reflecteix l'esmentada recuperació de les cotitzacions borsàries.

...tot i l'increment de la competència i la baixada dels tipus d'interès.

La recuperació del marge d'intermediació ha possibilitat una millora modesta del marge ordinari, que s'ha situat al final de l'any en el 2,96% dels actius totals mitjans, cinc centèsimes més que l'any 2002 (quadre VII.8). De fet, els altres ingressos ordinaris –que engloben els ingressos per comissions i operacions financeres– han crescut menys que els actius totals mitjans (6,1 i 13,1%, respectivament) i han disminuït, per consegüent, en termes de balanç. Cal esmentar també el comportament dispar de les diferents partides incloses en aquest epígraf. Així, les comissions per serveis de cobrament i pagament han crescut el 7%, mentre que els ingressos per operacions

Quadre VII.8 Resultats de les caixes d'estalvis. Any 2003
(Percentatge sobre els actius totals mitjans)

	Federació Catalana	Total Caixes Espanyoles
Productes financers	4,14	4,17
Costos financers	1,95	1,73
Marge d'intermediació	2,19	2,44
Altres productes ordinaris	0,77	0,70
Marge ordinari	2,96	3,14
Despeses d'explotació	1,97	1,86
Marge d'explotació	0,97	1,26
Resultat abans d'impostos	0,61	0,87
Resultat després d'impostos	0,53	0,72

Font: Direcció General de Política Financera i Assegurances del Departament d'Economia i Finances

financeres han augmentat entorn del 28%, impulsats pels elevats beneficis obtinguts tant de la cartera de negociació com d'inversió ordinària en renda fixa.

Les despeses d'explotació han crescut només el 5,9%, confirmant així l'esforç que estan fent les caixes d'estalvis catalanes els últims temps per millorar els seus nivells de costos; recorrent a l'ajustament de les plantilles (prejubilacions), l'externalització d'activitats i la incorporació de noves tecnologies. De fet, l'anomenada *ràtio d'eficiència* –que mesura el percentatge del marge ordinari que absorbeixen les despeses d'explotació– ha disminuït sis punts en l'exercici 2003, i ha quedat situat en el 75,51% (el 81,14% el 2002). I això malgrat l'expansió de la xarxa operativa i del nombre d'empleats.

Les caixes han continuat fent esforços per reduir les despeses d'explotació

La contenció de les despeses d'estructura ha permès de millorar substancialment el marge d'explotació (que s'ha situat en el 0,97% dels actius total mitjans (ATM) davant del 0,79% amb què va acabar l'any 2002). Aquest fet, unit a la disminució de les dotacions per a la cobertura de la fluctuació de valors, ha permès d'obtenir un benefici abans d'impostos equivalent al 0,61% dels ATM, el doble de l'assolit en l'exercici precedent (0,28%). El ja comentat augment del cost fiscal ha impedit, però, una millora del resultat final després d'impostos, que ha estat fins i tot menor que el de l'any anterior (0,53% i 0,66%, respectivament).

BANCA ÈTICA I SOLIDÀRIA

Josep M. Lozano i Laura Albareda

La banca ètica i solidària

Un banc ètic és el que, alhora que fa beneficis, intenta finançar activitats econòmiques que tinguin un impacte social positiu. Aquests dos objectius són igual d'importants, de manera que n'estructuren el disseny i l'activitat.

La diferència principal entre la banca ètica i la banca tradicional és que la banca ètica maximitza els beneficis tenint en compte els costos socials i mediambientals dels projectes i les activitats que finança. En l'àmbit anglosaxó la banca ètica es coneix amb el nom d'*ethical o social banking* o bé *community investment*. La inversió en la comunitat té com a objectiu finançar projectes socials que no estan afavorits per les institucions financeres tradicionals i que impliquen una millora del benestar social de col·lectius o persones socialment desfavorides.

Els bancs ètics que hi ha a Europa o arreu del món són institucions financeres i no han de ser entesos com a organitzacions socials o ONG. Els bancs ètics són bancs, recullen i capten estalvi, deixen aquests diners en forma de préstecs, però no canalitzen donacions a fons perdut. Els projectes empresarials finançats pels bancs ètics, a més de ser viables econòmicament, han de tenir un impacte social positiu per a l'activitat finançada, o per al tipus de persona que rep finançament. A partir d'aquest compromís, els bancs ètics i solidaris exclouen certes activitats empresarials i especulatives de la seva cartera d'inversions, alhora que inclouen activitats d'alt impacte social.

El moviment de les inversions ètiques va convergir en la dècada dels setanta amb les reflexions financeres que havien engegat internament anys enrere alguns moviments socials. Algunes persones vinculades a grups ecologistes o organitzacions que treballaven en el camp de la pobresa o el Tercer Món van veure la necessitat de crear institucions financeres que s'organitzessin a partir de criteris ètics i de responsabilitat social, aplicant els valors que el mateix moviment volia implantar en la societat i possibilitant l'ús de l'estalvi social per reinvertir-lo en el seu àmbit d'actuació.

D'aquesta manera van sorgir diferents iniciatives per crear una institució bancària social a partir d'uns valors ètics. Un dels exemples més clars es va donar a Alemanya quan el moviment ecologista va iniciar el procés per a la creació d'un banc ecològic, l'Öko-Bank. Altres experiències destacades són la creació del Triodos Bank, als Països Baixos, liderat per diferents persones vinculades a l'antroposofia, o bé al Regne Unit, la reconversió del màxim exponent de la banca cooperativa del segle XIX, el Cooperative Bank, que estava en crisis, per assolir el posicionament com a institució amb noves polítiques socials.

Catalunya: vers una banca ètica i solidària

A Catalunya no hi ha cap banca ètica i solidària com a institució financera legalment constituïda tal com n'hi ha en altres països europeus. En contraposició, sí que trobem diferents iniciatives o mecanismes de finançament que prenen formes jurídiques molts diverses, recapten estalvis de col·lectius socials per canalitzar-lo cap a projectes de l'economia social.

Els darrers sis anys, s'han donat passos fonamentals per desenvolupar el sector del finançament ètic i solidari a Catalunya. Ja l'any 1998, la Fundació Jaume Bofill va encarregar un informe sobre el desconegut fenomen de la banca ètica a Europa. Aquest informe va assenyalar amb claredat la necessitat d'engegar a Catalunya un procés d'enxarxament d'entitats del tercer sector similar al que hi havia hagut en molts països del nostre entorn més proper.

El 8 de juliol del 1999, sis entitats –la Fundació Jaume Bofill, Justícia i Pau, Setem, Acció Solidària contra l'Atur, Drapaires d'Emaús i Ecoval– van registrar davant notari la constitució de FETS, Finançament Ètic i Solidari. La llista d'entitats fundadores es va ampliar amb entitats com: Coop 57 SCCL, la Fundació Intermón-Oxfam, la Fundació Pere Tarrés, Medicus Mundi Catalunya, SECOT i la Unió de Religiosos de Catalunya.

FETS-Finançament Ètic i Solidari és una associació que agrupa entitats catalanes del tercer sector i de l'economia social i solidària. FETS desenvolupa essencialment tres grans línies d'actuació:

- Sensibilització, difonent la teoria i la pràctica dels bancs ètics a través d'articles, xerrades, congressos, cursos de formació, campanyes, etc.
- Foment de l'estalvi i les inversions ètiques, promocionant les entitats que avui ofereixen instruments d'estalvi i finançament ètics a Catalunya.
- Promoció d'un banc ètic a Catalunya, actuant com a marc de trobada de tots els actors socials interessats en la creació d'aquesta entitat financera a casa nostra.

El punt àlgid d'aquesta tasca de sensibilització va ser l'organització del Primer Congrés Internacional de Banca Ètica a Catalunya, que va tenir lloc a la Pedrera els dies 26, 27 i 28 d'octubre de l'any 2000.

Instruments de finançament solidari que hi ha a Catalunya

Oikocredit Catalunya

Oikocredit Catalunya és una associació creada a Catalunya per iniciativa de diverses ONG catalanes el 2000, per donar suport a la cooperativa Oikocredit Internacional.

Oikocredit Internacional té com a propòsit mobilitzar crèdit i recursos financers per promoure el desenvolupament de les zones més pobres del món. Els objectius són:

1. Treballar amb els pobres en la seva lluita per l'autodeterminació, a través de les seves empreses productives, mitjançant la concessió de préstecs, garanties i inversions en capital.
2. Donar l'oportunitat, a tothom qui ho desitgi, de trobar un vehicle d'inversió que li permeti de participar activament en el desenvolupament.
3. Ser un model de negoci viable per a un ordre econòmic més just, que demostri que una organització que actua amb principis ètics pot ser un model de negoci viable, un ajut als pobres i, al mateix temps, fer que esdevingui autosuficient.

El treball d'Oikocredit Internacional no és solament donar préstecs i recuperar-los, sinó que consisteix també en una anàlisi de viabilitat dels projectes per finançar, un assessorament previ a la inversió i un acompanyament mentre el crèdit és viu. D'altra banda, part dels interessos pagats pels beneficiaris dels crèdits es destinen a un fons de garantia per cobrir els possibles crèdits no retornats.

Coop 57 SCCL

Coop 57 SCCL és una cooperativa de serveis financers creada l'any 1995 per diferents cooperatives de treball associat agrupades en l'anterior Federació Autònoma de Cooperatives de Treball Associat de Catalunya (FACCTA). L'objectiu fundacional dels seus creadors era canalitzar els estalvis generats per les cooperatives per reinvertir-los en l'activitat col·lectiva pròpia.

Els objectius generals de Coop 57 SCCL són:

1. Autogestionar l'estalvi cooperatiu per cobrir les necessitats financeres de les cooperatives a partir de principis ètics
2. Mantenir el control de l'estalvi generat per les cooperatives
3. Conèixer el destí d'aquest estalvi i participar en forma d'autogestió col·lectiva sobre la seva utilització
4. Cogestionar els fons d'educació i de promoció de les cooperatives.

Fundació Acció Solidària contra l'Atur

La Fundació ASCA va ser creada a Barcelona l'any 1981 per donar una resposta concreta a la pobresa i a l'atur d'aquell període de crisi econòmica que va viure l'economia catalana. El tancament de moltes empreses va tenir com a conseqüència la generació d'un atur estructural important, amb taxes que van arribar al 20% de la població activa.

La Fundació Acció Solidària contra l'Atur és un projecte especial per diferents trets que el defineixen com a instrument de finançament social. En primer lloc, perquè durant els més de 20 anys d'existència, ASCA ha sobreviscut gràcies al suport financer que han rebut de forma voluntària de persones i col·lectius que han donat aquests diners a fons perdut, per donar suport financer a les persones que ho necessitessin. En segon lloc, perquè els ajuts financers i els microcrèdits que concedeix ASCA es destinen a grups socials especialment desfavorits amb problemes greus d'exclusió social provocats per l'atur estructural i la pobresa. Les persones que han rebut ajuts o microcrèdits d'ASCA no podrien haver optat de cap manera al finançament bancari. En tercer lloc, perquè aquest mecanisme de finançament s'ha mantingut durant 20 anys en moments en què no es coneixia ni se sentia a parlar de la banca ètica. Aquesta continuïtat ha estat possible gràcies a la dedicació constant d'un grup de persones que mai no han professionalitzat la seva feina, sinó que sempre ha estat una aportació de voluntariat.

Malgrat que no es tracta d'una institució financera, la mateixa Fundació es defineix com un petit banc solidari dedicat al suport financer dels més pobres i desfavorits de la nostra societat.

Microcrèdits per a dones emprenedores: projecte impulsat per la Fundació Internacional de la Dona Emprenedora

La Fundació Internacional de la Dona Emprenedora (FIDEM) és una entitat sense ànim de lucre que es va crear amb la finalitat de donar suport a la dona empresària que inicia la seva empresa, que té el projecte, o bé està consolidada i necessita suport. Ajuden les empresàries a finançar-se, a trobar canals comercials, a exportar, a introduir-se a les noves tecnologies i a tot allò que en pot millorar la competitivitat. FIDEM va impulsar la creació el juliol del 1999 d'un mecanisme de microcrèdits per a dones emprenedores, prenent com a model el Grameen Bank.

Normalment, els projectes presentats són petits projectes d'autoocupació en el sector serveis. Són presentats per dones entre 30 i 50 anys. Molts d'aquests projectes tenen un baix cost inicial i en infraestructures. Però, malgrat això, encara necessiten capital per pagar els impostos d'obertura, les despeses de subministraments i les inversions en material. El seu esforç és important i, com hem dit, la recerca del capital inicial, per poc que sigui, no és una tasca fàcil, atès que no tenen ni avals ni garanties en propietat.

Fundació Un Sol Món

La Fundació Un Sol Món és una entitat creada el febrer de l'any 2000 per la Caixa Catalunya en el si de la seva obra social, que recupera –tal com afirmen– l'esperit fundacional de les caixes d'estalvis per promocionar econòmicament els col·lectius socials més desfavorits i exclosos.

Els objectius de la Fundació són:

1. Oferir suport tècnic i financer a programes de cooperació per al desenvolupament de països del Tercer Món
2. Impulsar projectes per lluitar a favor dels col·lectius de persones excloses socialment en la nostra societat, el Quart Món
3. Sensibilitzar la nostra societat sobre les situacions de pobresa, marginació, exclusió i injustícia social.

Les línies d'actuació de la Fundació són:

1. Programa de microcrèdits per a l'autoocupació per a persones i col·lectius desfavorits
2. Programa de cooperació microfinancera internacional
3. Programa d'ajuts a iniciatives d'inserció sociolaboral i promoció de l'economia social
4. Campanyes d'emergència mitjançant la captació de recursos
5. Activitats de sensibilització sobre pobresa i exclusió social: One World Spain i Observatori de la pobresa.

La línia de microcrèdit està destinada a persones i col·lectius que tenen una idea de negoci i no poden accedir al crèdit ordinari. El propòsit del programa és donar suport al finançament d'activitats que generin ingressos suficients per fer front a la devolució del crèdit i que facilitin la viabilitat de projectes d'autoocupació, així com d'entitats no lucratives que fomentin la inserció laboral en situacions de dificultat d'accés al mercat laboral.

La cooperació microfinancera internacional té com a objectiu oferir a la població més empobrida dels països menys avançats oportunitats econòmiques perquè puguin sortir de la pobresa per si mateixos. La Fundació entén per *microfinances* la provisió de serveis financers adients (crèdit i estalvi) a un nombre elevat de persones en situació de pobresa i sense accés a la banca oficial, especialment microempresaris i dones, mitjançant l'especialització d'intermediaris financers.

Atès aquest conjunt d'iniciatives, sembla que tindria sentit plantejar-se, si més no, l'enfortiment i la consolidació de les iniciatives orientades al desenvolupament d'una banca ètica a Catalunya.

3. Mercats financers

Ha augmentat el volum d'activitat i la rendibilitat a la majoria de mercats borsaris occidentals,...

Després de tres anys consecutius de caigudes, el 2003 la major part de mercats borsaris occidentals han mostrat una clara tendència alcista, amb augments tant del volum d'activitat com dels nivells de rendibilitat. Pel que fa a aquesta última, cal destacar el bon comportament del Dow Jones nord-americà i del Nikkei japonès, que han tancat l'any amb uns guanys superiors al 20% (24,9% i 24,4%, respectivament). L'Euro Stoxx 50, que engloba els valors més importants de la zona euro, ha enregistrat una evolució més moderada, i ha tancat l'any amb uns guanys entorn del 15%.

La tendència a l'alça dels mercats de valors ha estat possible per un conjunt de factors d'índole molt diversa, com ara el final del conflicte bèl·lic a l'Iraq, la recuperació de l'economia nord-americana, l'absència gairebé total de tensions inflacionistes i el manteniment d'un entorn de baixos tipus d'interès. A més, les borses espanyoles s'han vist afavorides per dos fets certament rellevants: el creixement notable assolit per l'economia espanyola i la millora de la situació econòmica en les principals economies llatinoamericanes (el Brasil i l'Argentina). No ha d'estranyar, doncs, que l'IBEX-35 hagi estat un dels índexs borsaris europeus que ha acumulat més plusvàlues (el 28,17% de revaloració) en l'exercici 2003.

La Borsa de Barcelona, per la seva banda, ha assolit el 2003 un nou rècord històric en volum de contractació. N'hi ha prou d'assenyalar que s'han negociat operacions per un valor de 155.882 MEUR, un 3,8% més que el màxim anterior assolit el 2002. Per tipus de valors, la negociació de renda variable ha crescut el 4,5%, mentre que la de valors públics ho ha fet el 2,4%.

Els principals índexs de la Borsa de Barcelona han evolucionat també molt positivament. Així, l'índex BCN MID-50, creat el 1996 per la Borsa de Barcelona per facilitar el seguiment del segment mitjà de valors del mercat espanyol, va tancar l'any amb un màxim històric de 12.791,43 punts. En el conjunt de l'any aquest índex ha acumulat un guany del 37,44%, i ha superat els resultats obtinguts pels principals índexs internacionals, tant de *blue chips* com de mitjanes empreses.

...i han crescut els fons d'inversió.

La recuperació dels mercats borsaris, els baixos tipus d'interès (que redueixen l'atractiu dels dipòsits bancaris) i l'eliminació del gravamen que penalitzava el canvi de fons d'inversió, han impulsat el creixement de les institucions d'inversió col·lectiva i, més concretament, el dels fons d'inversió. De fet, aquests últims han captat el 2003 un patrimoni proper als 20.000 MEUR, i han assolit una rendibilitat mitjana del 4,5%, un nivell que no es veia des de l'any 2000. Una bona part d'aquest creixement cal atribuir-lo a l'expansió dels anomenats *fons garantits*, que absorbeixen ja la

quarta part del volum total de recursos gestionats pels fons d'inversió a Espanya. Els Fondtesoro Catalunya, que han de tenir no menys del 50% de la seva cartera invertida en títols emesos per la Generalitat de Catalunya, han crescut també de manera molt notable, tant en volum (un increment del 140,5%) com en nombre de partícips (59%).

El conjunt de mercats financers que integren el grup Mercados Financieros (MEFF, AIAF i SENAF) ha mantingut la línia ascendent dels anys precedents. Així, s'han negociat operacions per un valor de 2,14 bilions d'euros, xifra que representa un creixement del 23,78% respecte a l'any anterior. D'aquesta xifra, 748.000 MEUR han estat operacions sobre valors de deute públic negociats a través de la plataforma electrònica de negociació SENAF. La negociació de deute corporatiu canalitzada a través d'AIAF, per la seva banda, ha crescut un 43,5% i ha arribat als 380.198 MEUR. El creixement de les noves emissions ha estat fins i tot més intens, ja que ha arribat als 227.846 MEUR, un 59,8% més que l'any anterior.

La negociació de productes derivats ha patit una lleugera contracció

Després dels forts creixements dels últims anys, el 2003 la negociació de productes derivats ha patit una lleugera contracció, que no fa més que reflectir la menor volatilitat que han mostrat els preus en aquest exercici. No en va, la cobertura de riscos és la principal raó de ser d'aquests productes. A través del MEFF s'han negociat, malgrat tot, 31,4 milions de contractes de futurs i opcions sobre subjacents negociats en els mercats al comptat, als quals cal sumar els gairebé 11 milions més de contractes negociats als mercats estrangers (Euronext París, Euronext Lisboa i Eurex) a través dels sistemes proporcionats pel MEFF. El mercat espanyol continua ocupant una posició rellevant en el context europeu, i amb 12,5 milions de contractes de futurs sobre accions negociats el 2003 segueix sent també el líder mundial en aquest tipus de productes. Cal destacar també l'increment notable (del 43% en volum efectiu de primes) que ha experimentat la negociació de certificats d'opció de compra (*warrants*), imputable sobretot a la posada en marxa al final del 2002 d'un nou sistema de contractació d'aquests productes en el Sistema d'interconnexió borsària espanyol.

Durant l'exercici 2003, el nombre de membres de MEFF ha superat la centena, alhora que s'ha autoritzat la creació dels anomenats *membres negociadors per compte propi*. Aquestes entitats, que tenen l'origen en els *traders* professionals, només poden operar per compte propi i solen tenir en general uns recursos propis reduïts, ja que no requereixen estar constituïdes com a empreses de serveis d'inversió ni com a entitats crèdit. Malgrat això, ocupen les primeres posicions en el rànquing de contractació en els principals mercats de productes derivats del món i són un dels motors que proporcionen liquiditat als esmentats mercats.

En l'exercici 2003, el MEFF ha establert també un acord de col·laboració amb el Mercat Mexicà de Derivats (MEXDER), l'objectiu principal del qual és el desenvolupament d'un mercat d'opcions a Mèxic. En aquest sentit, la institució espanyola s'ha convertit en accionista de MEXDER, amb una participació del 7,5% del capital social. L'acord preveu l'aportació, la instal·lació i l'aplicació del sistema de negociació del MEFF per realitzar les operacions del mercat d'opcions a Mèxic a través del MEXDER. Preveu també que l'Institut del MEFF imparteixi cursos de formació tant al personal del mercat mexicà, com a operadors, promotors i intermediaris i inversors.

La creació de la Cambra de Contrapartida Central ha de facilitar el desenvolupament dels mercats de deute públic

El fet, però, més destacat de l'exercici 2003 ha estat la creació de la Cambra de Contrapartida Central, MEFFCLEAR. Aquesta Cambra, que ja té 19 membres i ofereix una mitjana diària de 1.600 MEUR de contrapartida en la negociació d'operacions amb pacte de recompra (*repo*) i de comptat, facilitarà el desenvolupament dels mercats de deute públic, ja que aporta seguretat respecte a la bona fi de les operacions realitzades en els mercats financers espanyols. MEFFCLEAR pretén, a més, competir amb les cambres de contrapartida més importants d'Europa (London Clearing House, Clearnet i Eurex Clearing, entre d'altres), i per això ha establert no només les tarifes més barates del mercat europeu sinó també unes condicions d'accés també molt flexibles (no es cobra quota per ser-ne membre ni tampoc quantitats fixes mensuals).

VIII. El sector públic

L'any 2003, l'actuació dels diferents nivells de govern que operen a Catalunya (estatal, autonòmic i local) s'ha emmarcat dins d'un context d'estabilitat econòmica, equilibri pressupostari i descentralització fiscal.

A diferència de l'exercici anterior, en què les administracions públiques van haver d'intervenir en una fase de desacceleració econòmica, les dades de creixement de l'economia per a l'any 2003, especialment pel que fa referència a l'àmbit espanyol, posen de manifest una recuperació lleugera, en haver assolit un creixement del PIB del 2,4% –quatre dècimes més que l'any 2002. A Catalunya, el creixement de l'economia s'ha mantingut en el 2,2%, una dècima menys que l'any anterior. No obstant això, cal assenyalar que en tots dos àmbits geogràfics l'augment del PIB s'ha situat lleugerament per sota de les previsions dels pressupostos fetes pels governs respectius (el 3% el Govern de l'Estat i el 2,6% la Generalitat).

El conjunt d'administracions públiques espanyoles ha assolit un superàvit del 0,3% del PIB

L'altre gran tret característic de l'actuació del conjunt de les administracions públiques espanyoles l'any 2003 ha estat l'assoliment d'un superàvit del 0,3% del PIB, la qual cosa consolida la tendència dels darrers anys de reducció continuada del dèficit públic. Per agents, com sempre, la Seguretat Social ha permès d'assolir l'objectiu de l'equilibri pressupostari, atès que ha tancat l'any amb un superàvit de l'1% del PIB, quantia que compensa el dèficit conjunt de l'Estat, del 0,4% del PIB, de les comunitats autònomes (0,2%) i de les corporacions locals (0,1%).

Finalment, cal constatar que l'any 2003 ha estat l'any de maduració del procés de descentralització fiscal envers les administracions territorials a causa de dos esdeveniments importants. D'una banda, en aquest exercici s'ha consolidat el nou model de finançament autonòmic que es va començar a aplicar el 2002, que ha atorgat a les comunitats autònomes més autonomia financera i responsabilitat fiscal en poder disposar de més recursos vinculats al territori i de més capacitat normativa en els tributs cedits. De l'altra, aquest any ha entrat en vigor la part de reforma tributària corresponent al nou model de finançament local. Aquesta reforma consisteix a eliminar l'IAE a més del 92% dels autònoms, professionals i pimes, i atorgar a les entitats locals més capacitat normativa per modificar els tipus impositius i establir bonificacions a la creació d'ocupació i a les inversions a favor del medi ambient, la família i els discapacitats.

1. El sector públic central

Amb la Llei 61/2003, de 30 de desembre, van quedar aprovats els pressupostos generals de l'Estat per a l'any 2004. Es basen en unes previsions de recuperació econòmica que es tradueixen en un augment del PIB del 3% i en la creació de 300.000 llocs de treball. Pel que fa referència al nivell de preus, s'espera un creixement del 2,7% del deflactor de la despesa en consum final de les llars.

Els pressupostos generals de l'Estat per al 2004 continuen la línia d'austeritat i rigor en la despesa no financera

Els pressupostos generals de l'Estat per a l'any 2004 són uns pressupostos clarament continuistes que tenen com a objectiu principal reforçar el creixement econòmic i avançar en el procés de convergència real amb la Unió Europea i en la plena ocupació. Per assolir aquest objectiu, es continua la línia pressupostària d'austeritat i rigor en la despesa no financera, la qual cosa permet d'obtenir l'equilibri pressupostari amb determinades reformes fiscals, especialment en la tributació directa.

Un altre aspecte que cal considerar és que aquests són els primers pressupostos que incorporen la primera liquidació del nou sistema de finançament autonòmic i la reforma del sistema de finançament local, la qual cosa comporta que les xifres no siguin plenament comparables amb les de l'exercici 2003.

El pressupost consolidat d'ingressos no financers per a l'any 2004 és de 216.832,83 MEUR, xifra que representa un augment del 5,2% respecte dels pressupostos de l'any 2003. Els ingressos tributaris, que representen el 45% dels ingressos no financers, es preveu que s'incrementin el 5,3% (97.104,00 MEUR), mentre que les cotitzacions socials es preveu que ho facin el 6,7%, que generaria una recaptació de 96.050,99 MEUR, xifra que representa el 44% dels ingressos no financers. Aquest augment considerable és degut, fonamentalment, a l'increment del nombre de treballadors afiliats i a l'augment de les bases mínimes de cotització.

El reduït augment de la recaptació per impostos directes (3,2%) contrasta amb l'augment dels tributs indirectes (5,6%)

Pel que fa als ingressos tributaris, cal diferenciar el comportament dels impostos directes (bàsicament, IRPF i impost sobre societats) i dels indirectes (IVA i impostos especials). Així, mentre que es preveu que els primers creixin un moderat 3,2%, la qual cosa representa una recaptació de 56.214,98 MEUR, la previsió respecte al creixement dels impostos indirectes és del 5,6%, que generaria un volum de recursos de 39.836,00 MEUR.

La pressió fiscal derivada del conjunt dels ingressos tributaris i de les cotitzacions a la Seguretat Social s'espera que se situï en el 24,56%, xifra pràcticament idèntica a la de l'exercici anterior (24,55%).

Quant a les xifres de despesa, el pressupost consolidat és de 220.516,67 MEUR, que equival al 28% del PIB previst i representa un creixement del 4,3% en relació amb el pressupost anterior. Les despeses corrents, que representen el 92% de les operacions no financeres, s'incrementen el 4,2% (213.456,68 MEUR). Les despeses de capital s'incrementen el 5,1% i assoleixen un volum de 17.581,56 MEUR, el 8% de les despeses no financeres. En aquest punt, cal tenir present que, com ja és una pràctica habitual en la majoria d'administracions públiques, la part més important de la inversió pública es pressuposta i s'executa mitjançant empreses públiques, les quals no formen part del que s'entén com a Administració pública i, per tant, els seus comptes no estan inclosos en els pressupostos consolidats de l'Estat.

Atenent al volum de recursos assignats a cadascun dels grans subsectors, és l'Estat qui executa la major part de la despesa, el 48,7% del total, el segueix la Seguretat Social, amb el 35,6%, i, finalment, els organismes autònoms i altres organismes públics, amb el 15,7%.

La despesa social, a part de ser la despesa més important, és la que ha augmentat més

Pel que fa referència als recursos destinats a les diferents polítiques de despesa, es constata que la despesa social (pensions, atur, sanitat, educació, habitatge, etc.), a part de ser la més important en termes absoluts perquè representa el 49,4% de la despesa no financera consolidada, és la que s'ha incrementat més (6,8%), i se situa en 109.028,77 MEUR. Les despeses associades a administració general (justícia, seguretat, defensa, afers exteriors, etc.) també han crescut més que el conjunt de la despesa no financera (5,2%), augment que representa un volum de despesa de 15.748,77 MEUR. D'altra banda, les partides principals que han augmentat menys que la despesa no financera són les despeses vinculades a l'activitat productiva i inversora (actuacions en sectors productius, creació d'infraestructures i despesa en recerca) amb un creixement de solament el 2,2% (21.896,21 MEUR) i les transferències a altres administracions públiques, amb un increment del 2% (47.054,96 MEUR). Finalment, cal destacar la reducció del 3,2% de la despesa destinada al finançament del deute públic, que és de 19.003,63 MEUR.

Les repercussions per a Catalunya de tot aquest conjunt d'actuacions pressupostàries vinculades al sector públic central són evidents, atès l'important pes específic que encara manté aquest nivell de govern. No obstant això, la naturalesa de la major part de partides pressupostàries en fan difícil la territorialització, la qual cosa provoca que només es pugui analitzar la despesa prevista per al 2004 en inversió directa i la recaptació de les principals figures tributàries estatals a Catalunya durant l'exercici 2003.

1.1. Inversió directa

La inversió directa del sector públic central (Administració pública més empreses públiques) a Catalunya per a l'any 2004 s'ha previst que augmenti el 7,1% en relació amb els

pressupostos de l'any 2003, fet que implica un volum total de recursos de 2.740,2 MEUR. Aquest creixement moderat és inferior al del conjunt de l'Estat espanyol (el 9,5% la inversió territorialitzada i l'11,3% la inversió total), la qual cosa comporta una pèrdua lleugera del pes relatiu de la inversió destinada a Catalunya en relació amb el total territorialitzat, en passar del 16% l'any 2003 al 15,4% l'any 2004 (gràfic VIII.1).

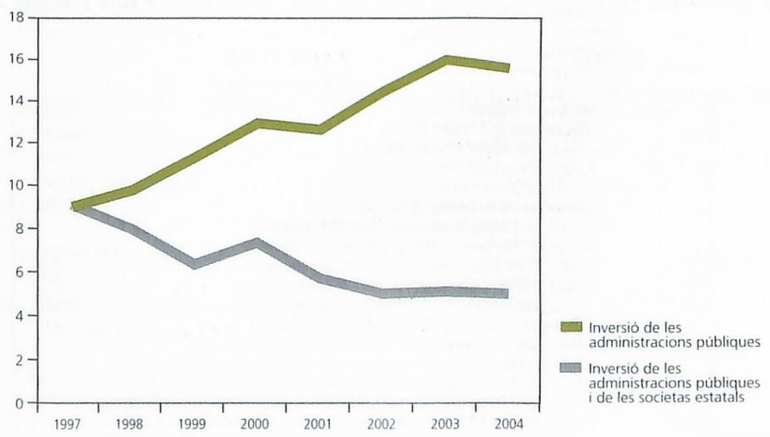
S'ha reafirmat la posició inversora de les empreses públiques, amb un augment del 7,7%

Un any més és reafirma la posició inversora de les empreses públiques, la inversió de les quals representa el 86,6% de la inversió total a Catalunya, amb un volum de 2.372,4 MEUR, el 7,7% més que l'any anterior. Dins d'aquestes, destaca l'empresa Gestor d'Infraestructures Ferroviàries (GIF), encarregada de crear la línia d'alta velocitat Madrid-Barcelona-frontera francesa, la qual, amb una previsió d'inversió de 1.255,2 MEUR, representa el 53% de la inversió total de les empreses públiques estatals. La segueixen, però a gran distància, AENA, que té previst invertir en els aeroports catalans 445,1 MEUR (el 28,7% més que l'exercici anterior), la Societat Estatal Infraestructures del Transvasament, SA, amb 167 MEUR (el 527,5% més que l'exercici anterior), Ports de l'Estat, amb 160,5 MEUR (el 10,3% menys que l'any anterior), i finalment RENFE, amb 122,7 MEUR (el 126,2% més que l'any anterior). Altres empreses públiques destacables pel volum d'inversió, encara que molt més moderat que les esmentades, són les següents: S. E. Depuradora del Baix Llobregat (39,8 MEUR), Canal Segarra-Garrigues (39,3 MEUR), SEIASA del Nord (38,5 MEUR), Correus i Telègrafs (28,9 MEUR) i Aigües de les Conques de l'Ebre (ACESA) (28,1 MEUR).

Aquesta distribució orgànica de la inversió del sector públic central a Catalunya a favor quasi bé de manera exclusiva de les empreses públiques, és un tret característic que es va accentuant. En concret, Catalunya és la comunitat on la participació de les empreses públiques en el total de la inversió del sector públic central és la més alta des de l'any 1999. A títol d'exemple, els tres darrers anys aquest percentatge ha estat del 83,4%, el 86,1% i el 86,6%, respectivament, mentre que per al conjunt de les comunitats autònomes, aquests valors han estat del 54,3%, el 58,1% i el 59,7%.

Aquest comportament té dues conseqüències gens menyspreables. En primer lloc, en tractar-se d'empreses públiques que inverteixen en béns públics actuant com a operadors privats, quan aquestes empreses obtenen ingressos per la venda dels serveis que presten i aquests tenen prou demanda, es poden generar taxes de retorn importants que permeten d'amortitzar les inversions realitzades. D'altra banda, és un fet persistent el baix grau d'execució de les inversions pressupostades. Així, per exemple, les quatre grans empreses públiques que inverteixen en infraestructures de transport

Gràfic VIII.1 Evolució de la inversió pressupostada del sector públic central a Catalunya
(Percentatge sobre el total territorialitzat)



Font: Ministeri d'Hisenda, pressupostos generals de l'Estat

van tenir l'any 2002 el grau d'execució següent: RENFE, el 98%, GIF, el 71%, Ports de l'Estat, el 50%, i AENA, el 59%.

La inversió de l'Administració central a Catalunya és previst que augmenti el 3,5%

La inversió prevista per l'Administració pública central (Estat, organismes autònoms i Seguretat Social) a Catalunya per a l'any 2004 s'espera que sigui de 367,8 MEUR, el 3,5% més que la prevista en l'exercici anterior. Els projectes d'inversió principals que es preveuen de desenvolupar corresponen als programes següents: creació d'infraestructures de carreteres, amb 97,2 MEUR (el 31,1% menys que les previsions per al 2003), de les quals destaquen la inversió en condicionaments de les vies en diferents trams de carreteres nacionals (43,1 MEUR), la construcció de l'autovia orbital (17 MEUR), la construcció de nous trams de l'autovia Lleida-Barcelona (11,4 MEUR) i la construcció de l'autovia Tordera-Fornells de la Selva (7,9 MEUR); el programa «Conservació i explotació de carreteres» (49,5 MEUR); el programa «Infraestructura del transport ferroviari» (59,1 MEUR) i el de «Gestió i infraestructures de recursos hidràulics» (54,3 MEUR).

L'anàlisi comparativa de la situació de Catalunya respecte a la resta de comunitats autònomes constata que, d'acord amb els pressupostos generals de l'Estat del 2004, Catalunya està, en termes d'inversió pressupostada per càpita, al mateix nivell que la mitjana del conjunt de les comunitats autònomes (409 €). En canvi, si la inversió es relativitza respecte al PIB, Catalunya se situa lleugerament per sota d'aquesta mitjana, en el 2,1%, en relació amb el 2,5% del conjunt. En aquest sentit, cal assenyalar que tan sols tenen uns valors inferiors les comunitats forals, les Illes Balears, les Illes Canàries i la Comunitat Valenciana (gràfic VIII.2).

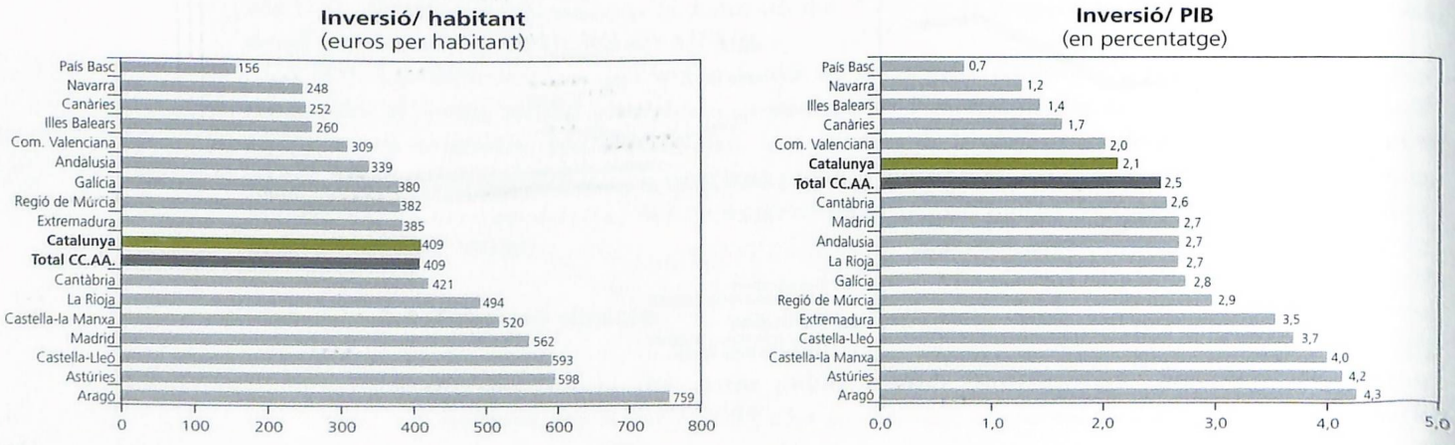
1.2. Ingressos tributaris

La informació utilitzada per elaborar aquest apartat prové de l'Agència Estatal de l'Administració Tributària. Les dades de recaptació dels ingressos tributaris estatals per comunitats autònomes que proporciona aquesta entitat no tenen en compte la cessió d'una part d'aquesta recaptació cap a les comunitats autònomes, tal com estableix el nou model de finançament autonòmic, ni tampoc la recaptació efectuada per les diputacions forals del País Basc ni de la Comunitat Foral de Navarra. Per tant, cal tenir present que les xifres que aquí s'analitzen inclouen tant la part corresponent a l'Estat com la part cedida a les comunitats autònomes de règim comú, i només la recaptació efectuada per l'Agència Estatal Tributària a les comunitats forals.

El 2003, els ingressos generats pels tributs estatals a Catalunya han crescut l'1,5%

L'any 2003, els ingressos generats pels tributs estatals a Catalunya han crescut solament l'1,53% (26.872,7 MEUR), quantia que representa el 21% de la recaptació estatal territorialitzada al conjunt de comunitats autònomes. Aquest manteniment de la recaptació contrasta amb el comportament del conjunt de les comunitats autònomes, amb un augment de la recaptació dels

Gràfic VIII.2 Distribució territorial de la inversió del sector públic central per CA, 2004
(Estat, Seguretat Social, organismes autònoms i ents públics)



Font: Pressupostos generals de l'Estat

ingressos tributaris estatals del 5,9%. Aquest comportament es reprodueix també en gairebé totes les figures tributàries (quadre VIII.1).

L'anàlisi per tipus d'impostos posa de manifest que durant l'exercici 2003 hi ha hagut un avanç dels impostos indirectes en relació amb els directes. En concret, mentre que els primers han augmentat el 5,97%, xifra que representa un volum d'ingressos d'11.829,5 MEUR, els segons s'han mantingut gairebé en els mateixos nivells que l'any 2002 (s'ha obtingut una recaptació de 14.921,3 MEUR, el 0,44% menys que l'any anterior).

L'IVA s'ha convertit en l'impost amb més capacitat recaptadora,...

Per figures específiques, destaca el comportament de l'IVA, que, amb un volum de 10.086,3 MEUR (el 7,88% més que l'any anterior), s'ha convertit en l'impost amb més capacitat recaptadora, ja que ha superat per primera vegada l'IRPF. Aquest important augment és degut, bàsicament, al bon comportament de la demanda interna i, en menor grau, al creixement de les importacions procedents de països tercers (els que no formen part de la Unió Europea). La recaptació per aquest impost a Catalunya ha representat el 24,9% de la recaptació territorialitzada de l'IVA en el conjunt de les comunitats autònomes.

L'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF) és el segon gran impost quant a recaptació, en generar un volum de recursos de 9.992 MEUR, import gairebé igual al de l'any 2002 i que representa el 22,1% del total recaptat en el conjunt de les comunitats autònomes. La variació interanual d'aquest impost recull la reducció de les retencions per la reforma de l'impost, el creixement derivat del canvi de periodicitat dels ingressos per retencions del treball efectuades pels ens públics i el bon resultat de la declaració de la renda del 2002.

Quant a l'impost sobre societats, s'ha recaptat l'1,54% menys que en l'exercici anterior (4.735,5 MEUR), el 21,9% del total recaptat en el conjunt de les comunitats autònomes. Aquesta reducció lleugera és fruit de l'import més elevat de devolucions i del descens dels ingressos per quota diferencial de l'exercici 2002.

...i destaca la disminució de la recaptació per impostos especials.

Pel que fa a la resta de figures impositives, destaca el descens del 9,99% de la recaptació per impostos especials (impostos sobre alcohols, hidrocarburs, labors del tabac i electricitat). La recaptació ha estat de 977,4 MEUR, xifra que és només el 5,8% del total territorialitzat. La raó del poc pes específic que tenen aquestes figures impositives a Catalunya és que els impostos especials es recapten al lloc de fabricació del producte i no al lloc on es consumeix. La manca d'informació desagregada per als diferents impostos que s'inclouen dins l'epígraf d'impostos especials dificulta poder donar una explicació rigorosa del comportament que han tingut l'any 2003.

Els ingressos derivats de la imposició sobre el tràfic exterior representen el 43,1% dels ingressos territorialitzats en el conjunt de les comunitats autònomes, que han estat de 439,3 MEUR, el 3,35% més que l'any anterior. Cal fer esment, però, que els impostos sobre el tràfic exterior,

Quadre VIII.1 Recaptació líquida dels tributs estatals a Catalunya. Any 2003

		% Catalunya		% variació 2003/2002	
	MEUR	s/ total CA	% s/total recaptació	Catalunya	Total CA
Impostos directes	14.921,3	22,0	55,5	–0,44	4,07
IRPF	9.992,0	22,1	37,2	0,21	4,88
Impost s/societats	4.735,5	21,9	17,6	–1,54	3,07
IRNR	190,2	20,1	0,7	–6,61	–10,18
Impostos indirectes	11.829,5	19,8	44,0	5,97	8,32
IVA	10.086,3	24,9	37,5	7,88	9,93
Impostos especials	977,4	5,8	3,6	–9,99	4,35
Tràfic exterior	439,3	43,1	1,6	3,35	10,52
Taxes i altres ingressos	122,0	19,8	0,5	–61,66	–12,71
Total	**26.872,7**	**21,0**	**100,0**	**1,53**	**5,90**

Font: Agència Estatal de l'Administració Tributària

malgrat que els recapti l'Agència Estatal de l'Administració Tributària, són ingressos propis de la Unió Europea i, per tant, es destinen a aquesta entitat.

La recaptació obtinguda per l'impost sobre la renda dels no residents ha estat de 190,2 MEUR, el 6,61% menys que l'any 2002, comportament similar al del conjunt de les comunitats autònomes.

En relació amb les taxes i altres ingressos, cal assenyalar que han disminuït el 61,6%, com a conseqüència, bàsicament, de l'impacte negatiu de la taxa per a la reserva del domini públic radioelèctric a Catalunya durant el període 2001-2003.

Finalment, cal tenir present que l'anàlisi efectuada està basada en xifres de recaptació dels tributs estatals a Catalunya, la qual cosa no es correspon amb els tributs suportats pels ciutadans residents a Catalunya, ja que en la majoria d'impostos hi ha la possibilitat que els subjectes passius legals traslladin la càrrega impositiva cap a altres agents econòmics (consumidors o propietaris dels factors productius), els quals no han de residir necessàriament en territori català.

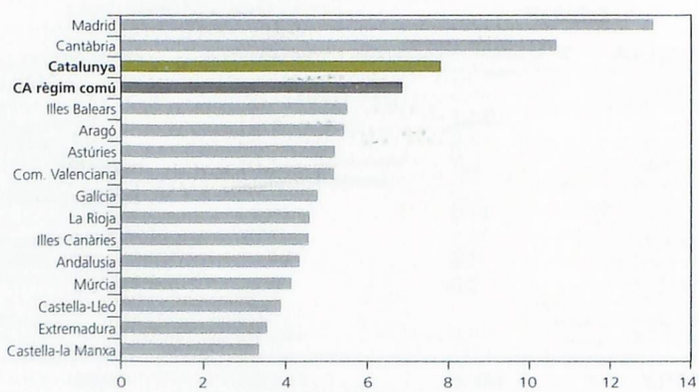
Catalunya, juntament amb Madrid i Cantàbria, és una de les comunitats autònomes amb una pressió fiscal més elevada

Per fer una comparació més exacta de la pressió fiscal suportada pels ciutadans residents a Catalunya s'ha analitzat la pressió fiscal derivada de l'IRPF, atès que és l'impost que més internalitza la càrrega tributària d'una regió, en gravar, bàsicament, els rendiments del treball. Així doncs, l'anàlisi comparativa de l'IRPF constata que Catalunya és una de les comunitats on la pressió fiscal és més elevada, superada només per Madrid i Cantàbria. En concret, la pressió fiscal derivada de l'IRPF a Catalunya és del 7,82%, mentre que per al conjunt de comunitats autònomes de règim comú és del 6,95% (gràfic VIII.3).

2. El sector públic autonòmic

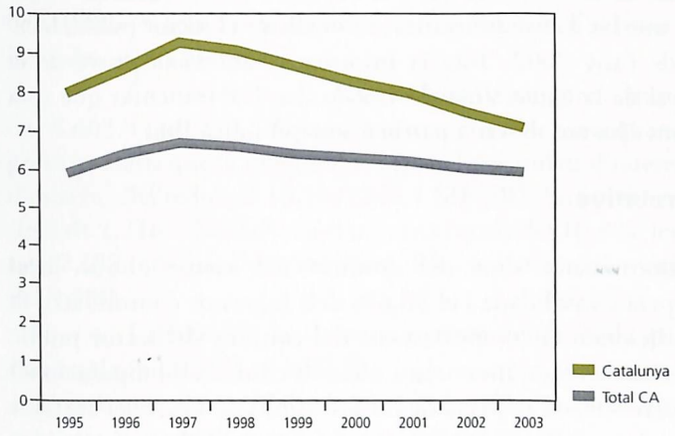
En el moment d'elaborar aquest capítol està en vigor el Decret 341/2003, de 29 de desembre, en virtut del qual es prorroguen per a l'any 2004 els pressupostos de la Generalitat aprovats per a l'any 2003. Així doncs, seguint la normativa de finances públiques de Catalunya, atès que a 1 de gener de 2004 el pressupost no ha estat aprovat, es considera prorrogat automàticament el de l'any anterior en els crèdits inicials fins a l'aprovació i la publicació dels nous en el Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya. Actualment, el Departament d'Economia i Finances està elaborant aquests pressupostos, però no es preveu que s'aprovin abans del juny. Per aquest motiu aquest apartat no es pot desenvolupar de la manera habitual, i només s'ha analitzat el nivell d'endeutament de l'Administració autonòmica catalana, atès que el pressupost per a l'any 2003 ja va ser objecte d'estudi i anàlisi en la Memòria de l'any anterior.

Gràfic VIII.3 Pressió fiscal de les diferents CA de règim comú. Any 2003
(Recaptació de l'IRPF sobre el PIB)



Font: Generalitat de Catalunya

Gràfic VIII.4 Evolució del nivell d'endeutament de l'Administració autonòmica catalana
(En percentatge sobre el PIB)



Font: Banc d'Espanya

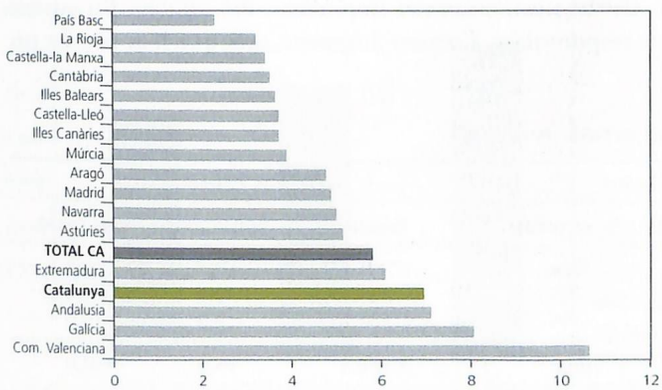
2.1. L'endeutament de l'Administració autonòmica

El nivell d'endeutament de l'Administració autonòmica catalana ha augmentat l'1,2%

Segons dades del Banc d'Espanya, el nivell d'endeutament de l'Administració autonòmica catalana va ser l'any 2003 de 9.665 MEUR, l'1,2% més que l'any 2002. Aquest augment moderat en termes absoluts provoca que, en relació amb el PIB, el volum de deute públic continuï mostrant una tendència a la baixa molt més acusada que la del conjunt de les comunitats autònomes. Així, el deute públic autonòmic català és del 7,1% del PIB, quatre dècimes menys que a l'exercici anterior, mentre que el deute públic del conjunt de les comunitats autònomes és del 5,9% del PIB, una dècima inferior a la de l'any 2002 (gràfic VIII.4).

La comparació amb la resta de comunitats autònomes posa de manifest, una vegada més, que Catalunya continua sent la comunitat amb el volum de deute públic més important en termes absoluts, seguida de la Comunitat Valenciana (7.668 MEUR), Andalusia (7.338 MEUR) i Madrid (6.246 MEUR). Ara bé, en termes relatius respecte al PIB (gràfic VIII.5), Catalunya no ocupa aquesta primera posició, sinó que per davant seu hi ha la Comunitat Valenciana (10,6%), Galícia (8%) i Andalusia (7,3%).

Gràfic VIII.5 Endeutament autonòmic per comunitats autònomes. Any 2003
(En percentatge deute/PIB)



Font: Banc d'Espanya

3. El sector públic local

La manca de disponibilitat de dades referents als pressupostos de les entitats locals catalanes per a l'any 2003, ha comportat que les dades utilitzades per analitzar el sector públic local català facin referència als pressupostos de l'any 2002. Tota la informació utilitzada prové de la Direcció General de l'Administració Local de la Generalitat de Catalunya. Cal esmentar que tota la sèrie històrica que apareix en els annexos s'ha reelaborat a partir d'aquesta única font.

3.1. Volum i importància relativa

La despesa consolidada de les entitats locals catalanes s'ha previst que augmenti el 15,9%, atès el fort creixement de la despesa dels ajuntaments

La gran importància dels ajuntaments dins del conjunt del sector públic local (representen el 88,6% del total de la despesa consolidada i el 86,6% dels ingressos consolidats), fa que aquestes entitats siguin les que condicionen el comportament del conjunt del sector públic local català. L'any 2002, les entitats locals catalanes (ajuntaments, consells comarcals i diputacions) han previst un creixement de la despesa consolidada respecte de les previsions de l'exercici anterior del 15,9%, increment que representa un volum de 7.342,2 MEUR i el 5,6% del PIB català. Aquest augment de la despesa local és degut al comportament dels ajuntaments, atès que s'ha previst un increment del 17,1% respecte de l'any 2001, mentre que la resta d'entitats ha reduït el volum de despesa. En concret, les diputacions ho han fet el 14,9% i els consells comarcals, el 13,9% (quadre VIII.2).

Es preveu que els ingressos totals consolidats augmentin el 15% en relació amb l'any 2001, i arribin a 7.382,5 MEUR. La seva distribució per agents és gairebé idèntica a la de les despeses, mentre que les taxes de creixement varien de manera notòria, atès que en aquest cas totes tres entitats locals preveuen augmentar amb més o menys intensitat el volum d'ingressos. Així, els ajuntaments han previst un increment del 17% (6.391.7 MEUR), els consells comarcals, del 10,4% (256,1 MEUR), i les diputacions, sols de l'1,9% (734,7 MEUR).

3.2. Despeses de les administracions locals

Cal destacar l'augment de les despeses de capital arran de l'impuls a la inversió directa,...

A l'igual que en l'exercici anterior, el fet més destacable de l'anàlisi del comportament de les principals partides de despesa és l'important augment de la despesa de capital, la qual ha passat de tenir una previsió de 1.738,8 MEUR l'any 2001 a una previsió de 2.402,7 MEUR, xifra que representa un increment del 38,2%. La raó d'aquest augment és l'impuls que les entitats locals, especialment els ajuntaments, han donat a la inversió directa, la qual s'ha previst que s'incrementi el 39,4% (per als ajuntaments aquest percentatge és del 42,1%, per als consells comarcals, del 22,9%, i per a les diputacions, del –12,1%), i se situï en 2.198,5 MEUR. Pel que fa a les transferències de capital cal dir que, malgrat que tenen un pes específic molt reduït (es preveu un import de 204,1 MEUR per a aquesta partida), han tingut també un creixement important, del 26,4%. En aquest cas, tornen a ser els ajuntaments les entitats responsables d'aquest augment, atès que han previst un

Quadre VIII.2 Volum del sector públic local català. Any 2002

	Despeses consolidades			Ingressos consolidats		
	MEUR	2002/2001	% s/ total	MEUR	2002/2001	% s/ total
Ajuntaments	6.502,3	17,1	88,6	6.391,7	17,0	86,6
Consells comarcals	226,3	–13,9	3,1	256,1	10,4	3,5
Diputacions	613,5	–14,9	8,4	734,7	1,9	10,0
Total	**7.342,2**	**15,9**	**100,0**	**7.382,5**	**15,0**	**100,0**

(*) Dades del pressupost inicial
Font: DG d'Administració Local, Departament de Governació, Generalitat de Catalunya

augment del 23,1%, mentre que tant els consells comarcals com les diputacions han previst una reducció d'aquesta partida del 97,4% i del 53,7%, respectivament.

Aquest fort impuls de la despesa de capital es pot atribuir al fet que l'any 2002 va ser any de celebració dels comicis electorals i la majoria d'ajuntaments van preveure liquidar les inversions iniciades en els mandats.

...mentre que les despeses corrents augmenten més moderadament.

És previst que la despesa corrent augmenti més moderadament (9,3%), amb un import de 4.603,4 MEUR. Aquest creixement és conseqüència de l'augment de tots els capítols pressupostaris que la integren, excepte el pagament d'interessos que, a causa de la reducció dels tipus d'interès, s'ha reduït el 15,1% (246,4 MEUR). En concret, la remuneració de personal es preveu que sigui de 1.716,7 MEUR, amb un creixement del 10,8%; les compres de béns i serveis, 1.634 MEUR (el 12,6% més que l'any anterior), i les transferències corrents, 1.006,3 MEUR (amb un augment del 9,2%).

L'anàlisi de la despesa corrent consolidada per entitats constata que són els consells comarcals, amb 181,6 MEUR, i els ajuntaments, amb 3.939,2 MEUR, els que preveuen un augment més elevat (del 12,4% i del 9,4%, respectivament). En canvi, les diputacions esperen reduir-la el 10,5%, que representa 482,6 MEUR.

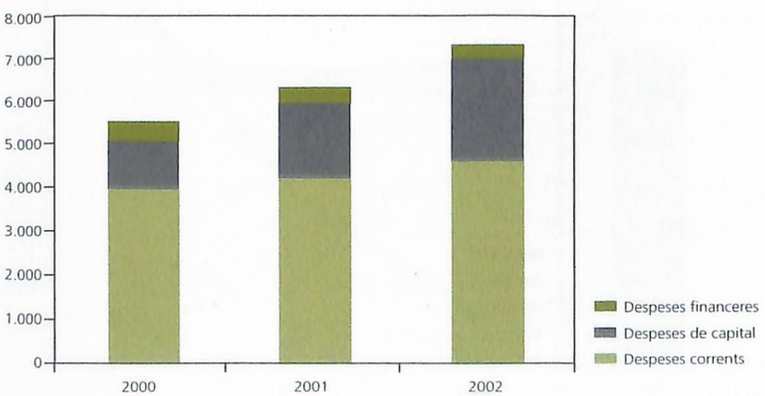
Finalment, cal destacar que totes tres entitats locals han pressupostat una reducció de les despeses financeres. En concret, el volum previst destinat a actius i passius financers és de 336,1 MEUR, el 12,3% menys que l'exercici anterior. Per entitats, els ajuntaments i les diputacions són les que preveuen disminuir més aquestes despeses (el 12% i el 14,9%, respectivament). Els consells comarcals també segueixen aquest mateix comportament, si bé amb una reducció més moderada, del 5,2% (gràfic VIII.6).

3.3. Ingressos de les administracions locals

Les transferències d'altres nivells de govern i els impostos són les principals fonts d'ingressos de les corporacions locals

Les previsions d'ingressos de les corporacions locals catalanes per a l'exercici 2002 constaten, una vegada més, que el seu finançament es basa en dos grans pilars: les transferències procedents d'altres nivells de govern i els impostos. En concret, les primeres es preveu que arribin als 2.700,5 MEUR, el 36,6% dels ingressos, amb un creixement del 12,5%. Els impostos s'han estimat per un valor de 2.331,9 MEUR, quantia que significa el 31,6% dels ingressos i un creixement respecte l'exercici anterior del 8,5%. La tercera font de finançament de les entitats locals són les taxes i els preus públics, que es preveu que augmentin el 14,1% (1.119,1 MEUR), xifra que representa el 15,2% dels ingressos. Segueixen, per ordre d'importància, els ingressos financers, amb un volum de

Gràfic VIII.6 Evolució de la despesa consolidada del sector públic local a Catalunya
(En MEUR)



Fonts: Ministeri d'Hisenda i Departament de Governació

875,9 MEUR, amb un creixement del 37,3%, i l'11,9% dels ingressos locals, i finalment, els ingressos patrimonials i els derivats de la venda d'inversions reals, que, malgrat que han augmentat el 43,4%, representen solament el 4,8% dels ingressos locals (gràfic VIII.7).

El 35,4% dels ingressos dels ajuntaments provenen dels impostos, que han crescut el 8,7%

Aquesta estructura financera varia lleugerament per entitats. Així, els ajuntaments tenen com a primera font de recursos els impostos, amb 2.264,0 MEUR, que és el 35,4% dels seus ingressos, i amb un creixement del 8,7% respecte de les previsions de l'any 2001. Les transferències (1.922,8 MEUR) han crescut el 15%, i representen el 30,1% dels ingressos. La recaptació procedent de taxes i preus públics s'estima que se situï en 1.082,7 MEUR, el 14,3% més que l'any anterior. La resta d'ingressos municipals destaca no tant pel volum sinó pel creixement. Així, els ingressos financers s'han pressupostat en 781,2 MEUR, quantia que representa un increment del 49,5% en relació amb l'exercici anterior, i els ingressos patrimonials i per venda d'inversions reals, per un valor de 340,9 MEUR, han crescut el 42,7%.

Els consells comarcals i les diputacions es caracteritzen pel fet de tenir un finançament altament condicionat a les transferències, que representen el 86,6% i el 75,7% dels ingressos, respectivament. De fet, els consells comarcals no tenen atribuït cap impost, i es financen fonamentalment mitjançant transferències, les quals es preveu que augmentin el 8,6% i se situïn en 221,8 MEUR. Hi ha la previsió que les taxes i els preus públics augmentin el 10% (25,4 MEUR). La resta de conceptes d'ingressos tenen una capacitat d'obtenció de recursos molt limitada.

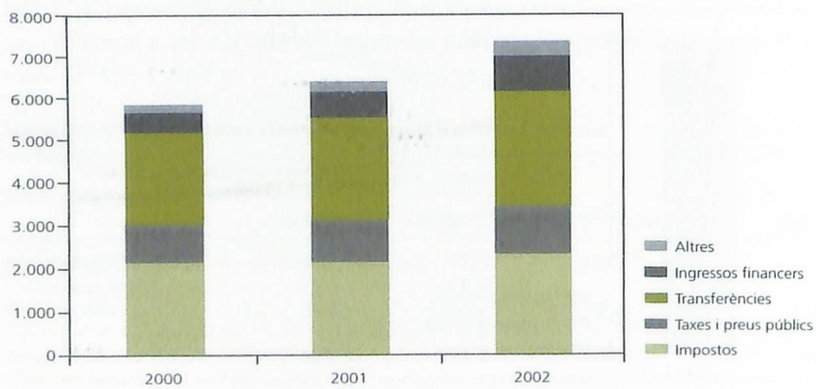
Quant a les diputacions, les transferències arribaran als 555,9 MEUR, el 5,8% més que l'any anterior. Els ingressos financers, tot i haver disminuït el 19,2%, es preveu que generin 91,2 MEUR (12,4%). Finalment, pels ingressos impositius s'estima que es recaptaran 67,9 MEUR, fet que representa un creixement del 3,2% i del 9,2% dels ingressos.

3.4. El compte financer de les administracions locals

L'estalvi brut de les entitats locals augmenta el 15,9%,...

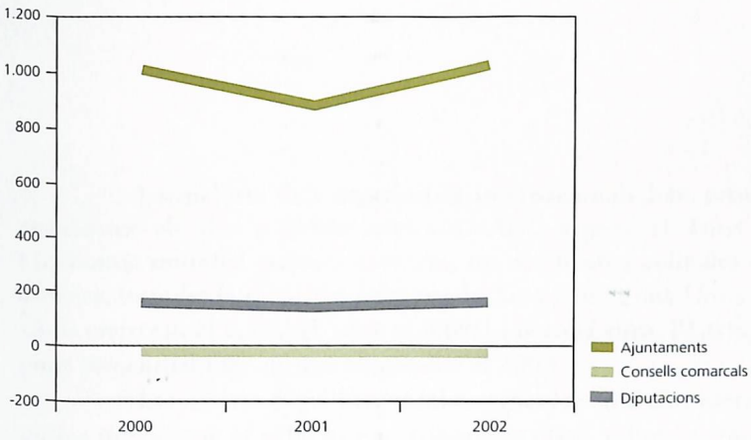
Les previsions fetes per les entitats locals catalanes per a l'exercici 2002 constataven en conjunt un increment de l'estalvi brut (ingressos corrents menys despeses corrents) del 15,9% en relació amb les previsions de l'any 2001. D'aquesta manera el nivell d'estalvi del sector públic local se situava en 1.174,1 MEUR. Aquesta tendència a l'alça de l'estalvi es posa de manifest en els ajuntaments i les diputacions. En concret, es preveia que els ajuntaments tinguessin un nivell d'estalvi de 1.029,2 MEUR (el 16,2% superior a la de l'any 2001), i el de les diputacions, de 158,2 MEUR (el 13,3% més que l'any 2001). En canvi, els consells comarcals continuaven

Gràfic VIII.7 Evolució dels ingressos consolidats del sector públic local a Catalunya
(En MEUR)



Fonts: Ministeri d'Hisenda i Departament de Governació

Gràfic VIII.8 Evolució de l'estalvi brut consolidat del sector públic local català
(En MEUR)



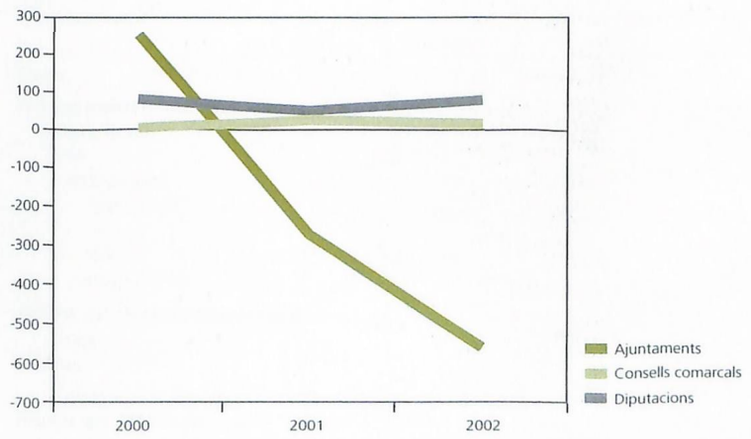
Font: DG Administració Local, Departament de Governació, Generalitat de Catalunya

presentant un nivell d'estalvi negatiu, que es preveia d'incrementar-lo lleugerament en passar dels –12 MEUR l'any 2001 als –13,3 MEUR l'any 2002 (gràfic VIII.8).

...tot i que el fort augment de les despeses de capital ha comportat un increment significatiu del dèficit públic.

Malgrat el creixement de l'estalvi del conjunt de les entitats locals catalanes previst en els pressupostos de l'any 2002, el nivell de dèficit públic o de necessitat de finançament ha augmentat molt. S'ha previst que creixi el 190% en passar dels 172,2 MEUR l'any 2001 als 499,5 l'any 2002. Aquest creixement provoca que el dèficit de les administracions locals catalanes en relació amb el PIB sigui superior al del conjunt de les administracions locals de l'Estat espanyol (0,4% i 0,1%, respectivament). Aquest empitjorament de la situació financera és degut al fort augment de les despeses de capital que no s'ha pogut cobrir totalment mitjançant l'estalvi i els ingressos de capital. En concret, l'augment del dèficit públic local català és conseqüència directa del comportament dels ajuntaments, atès que han passat d'un dèficit de 261,4 MEUR a un de 598,1 MEUR. En canvi, els consells comarcals, malgrat que el superàvit ha disminuït el 13,3%, se situen amb una capacitat de finançament de 28,7 MEUR, i les diputacions han previst incrementar el superàvit el 24,6%, en passar dels 56,1 MEUR l'any 2001 als 69,9 MEUR l'any 2002 (gràfic VIII.9).

Gràfic VIII.9 Evolució de la necessitat o capacitat de finançament del sector públic local català
(En MEUR)



Font: DG Administració Local, Departament de Governació, Generalitat de Catalunya

IX. Primers resultats de l'any 2004

La majoria dels organismes internacionals han pronosticat una expansió de l'activitat econòmica els dos pròxims exercicis. Així, segons el Fons Monetari Internacional, el 2004 l'economia mundial creixerà el 4,6%, un nivell no assolit des dels millors anys de la dècada dels noranta, impulsada principalment per la Xina i els Estats Units. L'OCDE ha estimat que els Estats Units creixeran el 4,4%, el Japó, el 3,6%, i la zona euro, l'1,6% –en els tres casos, valors gairebé un punt percentual més alt que els assolits el 2003.

L'augment del preu del petroli amenaça el creixement de l'economia mundial,...

La majoria d'analistes també coincideixen a considerar l'augment del preu del petroli els últims mesos com la principal amenaça que plana sobre l'economia mundial en aquests moments. No en va, el preu mitjà del barril de Brent durant el mes de maig ha estat de 37 dòlars, el seu nivell màxim des que es va començar a cotitzar el 1985. Fins i tot acceptant que el poder desestabilizador del petroli actualment és menor que en el passat –atesa la menor necessitat d'energia per unitat de producte que presenta el sistema productiu–, és evident que el manteniment dels preus actuals durant un període de temps prolongat posaria en perill la reactivació del creixement en una bona part dels països, per la influència transcendental en la formació tant dels preus com de les expectatives dels agents econòmics que té el petroli.

Mentre s'espera la normalització del preu del cru, les primeres informacions disponibles sobre el 2004 confirmen l'avanç de l'activitat econòmica en els principals blocs econòmics (quadre IX.1). Així, als Estats Units el PIB va créixer el 4,9 en taxa interanual en el primer trimestre del 2004, sis dècimes més que l'anterior. El consum privat ha estat de nou el component més dinàmic de la demanda interna, impulsat pels baixos tipus d'interès, la reducció de la fiscalitat i la creació d'ocupació. Les dades parcials disponibles sobre el segon trimestre, a més de confirmar el to expansiu de l'activitat econòmica, mostren una clara recuperació de la inversió empresarial, que està superant a marxes forçades el retrocés que va patir els anys 2001 i 2002. Com a aspectes desfavorables, cal destacar la nova ampliació del dèficit comercial nord-americà, malgrat la depreciació del dòlar davant de les principals divises.

Quadre IX.1 Creixement econòmic. Previsions
(Taxa de creixement del PIB real)

	2004
Món	4,6
Països industrialitzats	3,5
Estats Units	4,6
Japó	3,4
Unió Europea	2,0
Alemanya	1,6
França	1,8
Itàlia	1,2
Regne Unit	3,5
Països en desenvolupament	6,0
Àfrica	4,2
Àsia	7,4
Amèrica Llatina	3,9
Països en transició	4,5

Fonts: FMI i Comissió Europea

...i, juntament amb el dinamisme de la demanda interna, provoca tensions inflacionistes a l'economia nord-americana.

El dinamisme de la demanda interna i l'escalada del preu del petroli ja han provocat, però, l'aparició de tensions inflacionistes a l'economia nord-americana. Així, després de la dada del mes de maig, la inflació interanual s'ha situat en el 3,1%, nou dècimes més que el mes anterior i el nivell més alt dels últims tres anys. El comportament de la inflació subjacent ha estat molt més favorable, ja que s'ha situat en l'1,7%, una dècima menys que a l'abril. Possiblement a causa d'això, les autoritats nord-americanes no albiren de moment l'existència de riscos seriosos quant als preus i han apostat, per consegüent, per una elevació gradual i controlada dels tipus d'interès; una pujada que el més probable és que s'iniciï ja al final del mes de juny, de manera que posi fi a l'etapa de retallades iniciada al gener del 2001 i que va situar el principal tipus d'intervenció en l'1%, el nivell més baix des de la Segona Guerra Mundial.

L'economia japonesa, per la seva banda, ha assolit un creixement interanual del 5,4% en el primer trimestre del 2004, el millor registre dels últims 13 anys. Aquest fort increment de l'activitat es pot imputar sobretot al consum privat, que ha crescut el 3,5%, davant de l'augment de l'1,9% del quart trimestre del 2003. Les perspectives per al segon semestre són, a més, favorables, atesa la millora dels nivells de confiança dels consumidors i de les empreses i el bon comportament del mercat de treball, que ha permès de reduir fins al 4,7% la taxa d'atur de l'economia nipona.

La zona euro també ha evolucionat satisfactòriament, fet que confirma els signes evidents de recuperació que ja va mostrar la segona meitat de l'any 2003. De fet, segons l'Eurostat, el creixement del PIB el primer trimestre de l'any ha estat de l'1,3%, el doble del creixement enregistrat l'últim trimestre de l'any anterior. Aquesta acceleració del producte a la zona euro ha estat possible pel dinamisme més elevat de les tres economies principals –Alemanya, França i Itàlia–, que, malgrat tot, estan encara lluny del seu creixement potencial.

L'apreciació de l'euro davant del dòlar està esmorteint l'impacte inflacionista de l'encariment de l'energia

L'apreciació de l'euro davant del dòlar –criticada per altres raons– està esmorteint l'impacte inflacionista causat per l'encariment de l'energia en els mercats mundials, encara que no prou per evitar una lleugera acceleració de la taxa d'inflació de l'àrea, que després de la dada del mes d'abril s'ha situat en el 2% interanual, tres dècimes més que un mes abans. Malgrat això, i atesa la fragilitat de la recuperació de l'activitat econòmica a la zona euro, en la reunió del 6 de maig el Consell de Govern del Banc Central Europeu va mantenir inalterats els tipus d'intervenció principals. De fet, sembla assenyat suposar que el BCE endarrerirà al més possible una hipotètica pujada dels tipus d'interès, per evitar així posar en perill la reactivació esperada de l'activitat econòmica.

En aquest context, els resultats assolits per l'economia espanyola els primers mesos de l'any han estat majoritàriament positius (quadre IX.2). Així, segons les estimacions de l'INE, el PIB ha crescut el primer trimestre el 2,8%, una dècima més que el trimestre precedent, fet que confirma la recuperació iniciada la segona meitat de l'any 2002. A més, l'economia espanyola continua creixent més intensament que la zona euro, i fa plausibles les previsions del Ministeri d'Economia, que xifren en el 3% el creixement que assolirà l'economia espanyola en el conjunt de l'any.

La demanda interna continua impulsant el creixement econòmic

Com ja va ocórrer l'any anterior, el creixement econòmic continua estant impulsat per la demanda interna, particularment pel consum privat i per la inversió en construcció. El consum privat ha crescut el 3,2%, dues dècimes més que el trimestre anterior; els principals factors explicatius d'aquest augment són la creació d'ocupació, l'augment de la renda disponible i l'expansió del crèdit. La inversió en construcció ha mantingut, per la seva banda, el ritme d'expansió (3,6%) amb què va acabar l'exercici 2003. Cal destacar també l'elevat ritme a què ha seguit creixent la despesa en consum de les administracions públiques (el 4,7% en taxa interanual), que no fa més que reflectir la puixança del consum públic. La dada més positiva, amb tot, d'aquests primers mesos ha estat la reactivació –encara no consolidada– de la inversió en béns d'equipament, que ha crescut l'1,6%, davant del minso 0,1% enregistrat al final del 2003.

Com a aspectes desfavorables, cal destacar l'empitjorament de la demanda externa, que ha restat un punt al creixement econòmic –sis dècimes més que el trimestre anterior–, que reflecteix el

Quadre IX.2 Quadre macroeconòmic d'Espanya. Previsions
(Percentatge de variació real)

	2004
Consum privat	3,1
Consum públic	2,9
Formació bruta de capital	3,9
Construcció	3,0
Béns d'equipament	5,0
Demanda nacional	3,3
Exportacions de béns i serveis	6,3
Importacions de béns i serveis	7,0
PIB a preus de mercat	3,0
Promemòria	
Atur	11,0
Índex de preus de consum	2,8
Dèficit públic (en % del PIB)	0,0
Balança per compte corrent (en % del PIB)	–3,0

Fonts: MEH i Eurostat

superior ritme al qual estan creixent les importacions. De fet, segons les dades del Banc d'Espanya, els tres primers mesos de l'any el dèficit comercial ha augmentat el 20,8%, i ha arribat a una xifra propera als 9.500 MEUR. Tot sembla indicar, doncs, que l'economia espanyola està accentuant el patró de creixement dels últims anys, això és: fortalesa notable del consum privat i de la construcció i empitjorament progressiu del sector exterior.

Els indicadors disponibles assenyalen una consolidació de l'expansió

Els encara escassos indicadors disponibles sobre el segon trimestre de l'any apunten cap a una consolidació de l'expansió. Així, l'indicador de confiança dels consumidors ha millorat sensiblement els mesos d'abril i maig, i s'ha situat en nivells superiors als dels últims trimestres. L'indicador de disponibilitats de béns de consum també ha enregistrat un sensible augment, especialment en el component de béns duradors; una dada coherent amb la tendència que estan enregistrant les matriculacions d'automòbils aquest any (un creixement del 16,4% els primers quatre mesos de l'any).

Des de la perspectiva de l'oferta, la construcció segueix sent l'impulsor principal de l'activitat, si bé comença a mostrar senyals d'esgotament. En taxa interanual, el creixement el primer trimestre de l'any ha estat del 3,5%, la mateixa del trimestre anterior. La major part dels indicadors contemporanis assenyalen cap a una estabilització del ritme d'expansió del sector la segona part de l'any. Aquest és el cas, per exemple, del consum de ciment, que, encara que creix a un ritme notable (el 5,1% el primer trimestre), presenta un clar perfil descendent. Igualment, la informació relativa als visats d'obra nova confirmen una desacceleració dels habitatges iniciats els dos primers mesos de l'any en curs.

Ha millorat el ritme de creixement de la indústria i dels serveis, mentre que la construcció comença a mostrar signes d'esgotament

Per la seva banda, la indústria ha crescut l'1,5%, i confirma així la lleugera recuperació que ja va mostrar els últims mesos de l'any anterior. Més intensa ha estat fins i tot la millora de l'índex de producció industrial que, una vegada obviades les diferències en el calendari laboral, ha crescut el 3,9% els tres primers mesos de l'any, impulsat per la recuperació progressiva de les exportacions. L'indicador de confiança de la indústria ha enregistrat també una millora clara el mes d'abril, que s'ha mantingut el mes de maig, i que s'ha vist completada per un augment del grau d'utilització de la capacitat productiva.

Els serveis, finalment, han augmentat set dècimes el ritme d'avanç, fins a situar-lo en el 3,4%. D'acord amb la trajectòria expansiva del consum públic, els serveis no destinats al mercat han aconseguit un creixement més intens que els de mercat (3,5% i 3,3%, respectivament). No obstant això, aquests últims han guanyat pols mentre que els de no mercat n'han desaccelerat el ritme d'expansió.

La creació d'ocupació a l'economia espanyola continua sent elevada,...

En sintonia amb el dinamisme de la demanda interna, el ritme de creació d'ocupació de l'economia espanyola continua sent elevat, encara que tendeix a estabilitzar-se. Així, segons la comptabilitat nacional trimestral, el nombre d'ocupats en termes de llocs de treball equivalents a temps complet ha crescut un 2,1%, el primer trimestre, i iguala el trimestre previ. El nombre d'afiliats a la Seguretat Social, per la seva banda, ha crescut a una taxa del 2,7%, molt semblant a l'enregistrada la segona meitat del 2003. Menys positius han estat els resultats de l'EPA, segons la qual l'ocupació ha augmentat a una taxa interanual del 2,6% el primer trimestre de l'any, quatre dècimes menys que la de l'últim trimestre de l'any 2003. Des de la perspectiva de l'oferta, s'ha produït una certa desacceleració del ritme d'augment de la població activa, insuficient, no obstant això, per impedir que la taxa d'atur s'hagi situat en l'11,4% de la població activa, això és, dues dècimes més que el nivell del final de l'any anterior.

Pel que fa als preus, la major part d'analistes ja havien descomptat un augment de la inflació els mesos d'abril i maig com a conseqüència de l'efecte generat un any abans en caure els preus del petroli després de la guerra de l'Iraq. N'hi havia prou, doncs, que el 2004 no es repetissin aquelles baixades perquè l'IPC augmentés algunes dècimes aquests mesos. El problema, com ja s'ha comentat, és que el preu del cru no només no s'ha reduït sinó que s'ha encarit significativament els últims mesos, i ha provocat una intensificació notable de les tensions inflacionistes suportades per l'economia espanyola. De fet, els preus han crescut el 0,6% el mes de maig, que ha col·locat la taxa interanual al 3,4%, set dècimes més que a l'abril i 1,3 punts més que el març. El comportament de la inflació subjacent tampoc ha estat gaire millor, ja que després de la dada de maig s'ha situat en el 2,7%, cinc dècimes més que el mes de març.

...mentre que els resultats de la inflació i del sector exterior no són gaire favorables.

La inflació sembla, doncs, que ha tornat amb força encara que no sembla previsible que se situï per sobre del 3,4% la segona part de l'any. En aquest context, l'important és evitar que les pujades de preus actuals es traslladin als salaris, ja que encariria els costos de les empreses i posaria en perill la recuperació de l'activitat i de la inversió.

Els resultats del sector exterior tampoc són gaire favorables. El ja comentat augment del dèficit comercial unit als ingressos menors per turisme han provocat una ampliació notable del dèficit de la balança per compte corrent. De fet, segons el Banc d'Espanya, el dèficit acumulat els tres primers mesos de l'any ha estat de 6.343,1 MEUR, un 46% més que el dèficit del mateix període de l'any precedent. Si a això hi afegim el descens de les transferències de capital, no ha de sorprendre que la necessitat de finançament exterior de l'economia espanyola hagi augmentat quatre dècimes de PIB (del 4 al 4,4) en tan sols els tres mesos transcorreguts de l'exercici 2004.

Els comptes del sector públic, finalment, han presentat uns resultats raonables. En termes de comptabilitat nacional, l'Estat ha obtingut fins al mes d'abril un superàvit entorn dels 10.000 MEUR, lleugerament inferior, però, al que es va assolir el primer quadrimestre del 2003. En termes de caixa, l'execució pressupostària s'ha saldat amb un superàvit de 7.579 MEUR, que millora en un 37% l'enregistrat el mateix període de l'any anterior.

L'economia catalana, per la seva banda, manté la tònica de recuperació gradual de la segona meitat del 2003. Així, segons les estimacions de l'Idescat, en el primer trimestre del 2004 el PIB hauria crescut el 2,3%, tres dècimes més que el trimestre anterior. L'indicador sintètic d'activitat elaborat per la Cambra de Barcelona xifra en el 2,5%, una dècima més que l'any precedent, el creixement del VAB no agrari els primers tres mesos de l'any. Les previsions per al segon trimestre són, a més, positives en termes generals, i s'estima que l'economia catalana creixerà en el conjunt de l'any entorn del 2,6%.

El consum i la inversió en construcció continuen sent els impulsors de l'activitat econòmica a Catalunya

No s'observen, d'altra banda, canvis significatius en el patró de creixement de l'economia catalana; la demanda interna, i molt especialment el consum i la inversió en construcció, continuen, doncs, sent els impulsors principals de l'activitat econòmica. La contribució de la demanda externa al creixement continua sent negativa. N'hi ha prou d'assenyalar que els dos primers mesos de l'any les exportacions han disminuït en termes interanuals el 0,7%, mentre que les importacions han crescut un notable 5%.

Pel que fa al consum privat, el diagnòstic sobre el seu comportament aquests primers mesos no és del tot concloent. Així, el creixement menor de la renda salarial real i el dinamisme també menor de l'ocupació assenyalen cap a una certa moderació del ritme d'avanç del consum. Per contra, les vendes de vehicles mantenen una trajectòria molt expansiva, amb un creixement interanual proper al 8,4% els primers cinc mesos de l'any.

La inversió en construcció, per la seva banda, hauria seguit mostrant un dinamisme notable, si bé tots els indicadors fan pensar en una desacceleració gradual a mesura que transcorri l'any. La inversió en béns d'equipament hauria aconseguit, en canvi, un avanç molt modest el primer trimestre del 2004, sense que s'observin a més elements que permetin de preveure un canvi de tendència els pròxims mesos. De fet, segons l'enquesta de la Cambra de Barcelona, les perspectives de les empreses industrials per al conjunt del 2004 indiquen un augment nominal de les inversions del 4,6%, netament inferior al del 2003.

El sector industrial mostra un creixement molt feble, que contrasta amb el gran dinamisme de la construcció

Des d'una perspectiva sectorial, cal destacar, en primer lloc, els febles registres de la indústria, que segons les primeres estimacions de l'Idescat hauria crescut només el 0,5%, una mica més, malgrat tot, que el trimestre anterior (0,2%). L'índex de producció industrial, per la seva banda, ha crescut un modest 0,4% els primers quatre mesos de l'any, i ha estat, a més, negatiu en les branques de béns de capital. Les opinions de les empreses assenyalen, no obstant això, una clara recuperació de l'activitat i de la demanda a la segona part de l'any. De fet, l'indicador de confiança de la indústria ha guanyat vuit punts en un sol trimestre, i és positiu en totes les branques excepte en les indústries tèxtils i de la confecció.

L'important ritme a què ha continuat creixent la construcció d'habitatges nous (un increment interanual proper al 12%) i l'augment notable de l'ocupació confirmen que la construcció manté un elevat dinamisme. Aquesta és també la conclusió que s'obté de les dades de l'Idescat, segons el qual el sector ha crescut el 3,1% el primer trimestre, la mateixa taxa que tres mesos abans. L'evolució dels projectes visats pel Col·legi d'Arquitectes assenyala, no obstant això, una certa moderació per als pròxims mesos; una tendència que també reflecteixen els resultats de l'enquesta de conjuntura de la Cambra de Comerç de Barcelona.

Finalment, els serveis han crescut el 2,6%, una dècima més que el trimestre precedent, gràcies principalment al consum privat. Pel que fa al comerç, i com ja és habitual, les opinions de les grans superfícies sobre la marxa dels negocis han estat bastant més favorables que les de la resta del comerç, si bé ambdós tipus de comerç aposten per una reactivació de les vendes la segona part de l'any. El sector hoteler està evolucionant de manera molt similar a l'enregistrada la segona meitat del 2003, amb augments de les pernoctacions però no del grau d'ocupació mitjà dels establiments, que continua disminuint, degut especialment als descensos a la costa del Maresme i a les comarques de l'interior de Catalunya.

La creació d'ocupació, tot i que és positiva, és inferior a la de l'any anterior

L'economia catalana continua creant ocupació, si bé a un ritme netament inferior al de l'any anterior. Això és almenys el que es desprèn de l'enquesta de població activa (EPA), segons la qual l'ocupació el primer trimestre ha crescut a una taxa internanual de l'1,8%, davant del 3,7% de l'últim trimestre del 2003. L'evolució de les afiliacions a la Seguretat Social és més positiva; i en els primers cinc mesos de l'any han augmentat el 2,4%, la mateixa taxa assolida al 2003. Per sectors, cal destacar el mal comportament de la indústria, que ha perdut ocupació per sisè trimestre consecutiu. Per contra, els serveis i la construcció mantenen ritmes elevats de creació d'ocupació, encara que inferiors en els dos casos als assolits l'any anterior.

La pèrdua de dinamisme de l'ocupació ha impedit que el també menor ritme de creixement de la població activa s'hagi traduït en una nova reducció de la taxa d'atur. De fet, el primer trimestre del 2004 el nombre de desocupats ha augmentat en 23.400 persones respecte al trimestre anterior, i la taxa d'atur ha arribat fins al 9,6%, el nivell d'un any abans. Malgrat tot, el nivell d'atur de l'economia catalana continua sent inferior al d'Espanya (11,4), encara que ha divergit del de la zona euro (8,8%) amb el qual havia anat convergint durant el 1993.

L'esmentat encariment del cru ha trencat la tendència de moderació que seguia la inflació en els primers mesos d'aquest any. Així, en el mes de maig, els preus de consum han crescut el 0,6%,

S'ha trencat la tendència a la moderació de la inflació

que han portat la inflació interanual fins al 3,9%, la taxa més elevada des de l'abril del 2003. Aquest notable augment de la inflació s'ha d'atribuir sobretot al transport, els preus del qual han crescut l'1,7% l'últim mes, i al mal comportament dels preus dels aliments tant elaborats com no elaborats. Bona part de la resta de components de l'IPC com ara el vestit i calçat i els serveis continuen creixent per sobre de la mitjana, fet que dificulta la reducció de les tensions inflacionistes de fons de l'economia catalana. Prova d'això és que la inflació subjacent, que exclou els components més volàtils, ha augmentat tres dècimes el mes de maig, fins a situar-se en el 3,2% en taxa interanual.

El mes de maig, l'economia catalana ha augmentat una dècima el diferencial d'inflació davant d'Espanya, fins a situar-lo en un no menyspreable mig punt percentual. De fet, en alguns casos, com el del vestit i calçat, el diferencial arriba ja gairebé als dos punts, i en d'altres, com l'oci i cultura, és d'un punt percentual. No ha d'estranyar, doncs, que comenci a haver-hi una certa preocupació per aquests diferencials tan elevats que presenta Catalunya, ja que no poden ser explicats únicament per un augment més intens de la demanda.

Economia catalana: empresa i sectors

X. L'empresa catalana

1. Introducció

En aquest capítol s'estudia la situació economicofinancera de l'empresa catalana, a partir de les dades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya (CBBE) i del contingut de l'*Informe anual de l'empresa catalana 2003*, de la Direcció General de Programació Econòmica del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya. Es disposa de tres bases de dades: l'anual, que abasta fins al 2002, la trimestral (CBT), que arriba fins al quart trimestre del 2003, i la base BACH, relativa a les empreses manufactureres europees, que arriba fins al 2002.

Més del 25% de les empreses de la mostra de la Central de Balanços tenen la seu social a Catalunya

En la base anual, 1.649 empreses de la CBBE han respost el darrer qüestionari i tenen la seu social a Catalunya, la qual cosa representa més del 25% de la mostra de tot l'Estat. Hi estan més representades les empreses industrials que no pas les de serveis o les de construcció. Les empreses grans també tenen un pes superior al que els correspon. Malgrat aquests biaixos, aquesta informació és un bon instrument per analitzar amb garanties la situació economicofinancera de l'empresa catalana. La base trimestral està integrada per una mostra d'aproximadament 200 empreses catalanes, que representen el 25% de les de tot l'Estat. En aquesta s'accentuen encara més alguns dels biaixos esmentats. Cal tenir present que en l'edició d'enguany s'han actualitzat les dades de les bases trimestral, anual i BACH dels darrers exercicis. Per aquest motiu, es poden observar en algunes dades petites diferències respecte dels informes anteriors.

El qüestionari trimestral (balanç i compte de resultats) és més senzill que no pas l'anual. Cada trimestre les empreses contesten el qüestionari del trimestre corrent i el de l'homòleg de l'any anterior. Això permet que el càlcul dels percentatges de variació es basi en les mateixes mostres. A la CBT, les ràtios i els percentatges anuals són una mitjana ponderada, segons el nombre d'empreses o el volum d'activitat, dels quatre trimestres. La base anual permet de fer una anàlisi més detallada de la situació economicofinancera de les empreses privades catalanes per a l'exercici 2002 i anteriors. Per a cada any es disposa dels estats comptables del període corrent i de l'immediatament anterior, la qual cosa permet de calcular els percentatges de variació a partir de les mateixes mostres d'empreses. Ara bé, quan es comparen ràtios o percentatges de dues bases diferents (2001-2002 amb 2000-2001, per exemple), cal tenir en compte que les mostres respectives també ho són i que, en conseqüència, les diferències observades poden ser degudes tant al canvi de tendència com al de mostra. Cal anar també amb cura en comparar directament els percentatges de variació de la base trimestral amb els de la base anual, perquè com que provenen de dues mostres diferents, poden haver-hi distorsions importants. Per aquest motiu al llarg de tot el text s'ha evitat tant com s'ha pogut de fer aquesta comparació directa.

Es disposa de l'estimació del valor de l'actiu immobilitzat a preus corrents

Com en anys anteriors, es disposa en ambdues bases d'una estimació del valor de l'actiu immobilitzat a preus corrents. Això comporta, d'una banda, introduir a l'actiu una partida d'ajustament de preus que afecta principalment l'actiu immobilitzat material i, de l'altra, aplicar al passiu un ajustament pel mateix import en els fons propis. La utilització dels valors corrents en lloc dels comptables té uns avantatges clars, com, per exemple, evitar el trencament en les tendències que ocorre en els exercicis en què hi ha actualitzacions autoritzades legalment. Des del nostre punt de vista, però, l'avantatge principal és que soluciona el càlcul de les ràtios en les quals en el numerador hi ha una partida d'un estat de fluxos (resultats o bé origen i aplicació de fons) i en el denominador, una partida del balanç. Si en valorar la segona s'utilitzen, tal com és habitual, criteris comptables, el

numerador i el denominador estan en bases monetàries diferents: el primer, a preus corrents i el segon, a preus històrics. Si aquest darrer es valora a preus corrents, s'obté una estimació més precisa d'aquestes ràtios, ja que els dos elements del quocient estan en la mateixa base. No es disposa, però, de la informació relativa al valor d'aquest ajustament per a tots els sectors. Així, per exemple, en els subsectors de la manufactura o dels serveis que s'analitzen a l'annex no figura aquesta dada i, òbviament, tampoc no es poden calcular les ràtios sobre actius o passius actualitzats.

L'anàlisi de l'exercici 2002 correspon a la base anual, mentre que el 2003 parteix de la base trimestral

En l'apartat 2 d'aquest capítol s'analitza la situació economicofinancera de l'empresa catalana durant els anys 2002 i 2003, el primer, a partir de la informació provinent de la base anual de la CBBE (CBA), i el segon, a partir de la trimestral (CBT). La informació de la base anual permet també d'estudiar les tendències observades en les principals partides i ràtios en el període 1990-2002. Per elaborar aquest capítol, tant de la base trimestral com de l'anual s'han exclòs les empreses del sector de l'energia, ja que a la sobrerepresentació que tenen s'afegeixen dos elements que n'agreugen la distorsió: els canvis de domicili social d'algunes empreses importants i el procés de reestructuració del sector. Per obtenir el valor del 2003 corresponent a un concepte o ràtio determinat que figura als gràfics, s'ha sumat o restat al valor del 2002 de la base anual la diferència que en la base trimestral hi ha entre el valor del 2003 i del 2002, calculada a partir de la mateixa mostra d'empreses. D'altra banda, per tal d'evitar al màxim l'efecte dels canvis de mostra s'han recalculat els valors de moltes de les ràtios que figuren als quadres, a partir de les corresponents taxes de variació del numerador i del denominador. Així s'ha fet, per exemple, en el cas de la intensitat exportadora, el cost laboral unitari, la productivitat, etc.

En l'apartat 3 es comparen, a partir de les dades de la CBT (2003) i la CBA (2002 i anteriors), els resultats i la situació economicofinancera de les empreses catalanes amb les de la resta d'Espanya. En l'apartat 4 es compara, a partir de la base anual, la situació de la indústria manufacturera catalana respecte de la mostra total d'empreses. Finalment, en l'apartat 5 es mostra la situació economicofinancera de les empreses catalanes amb la d'altres països europeus. Aquesta comparació es fa a partir de la informació de la base BACH. Per poder comparar les dades de Catalunya amb les de la base BACH ha estat necessari calcular els mateixos conceptes i ràtios que s'utilitzen en aquella base perquè fossin homogenis.

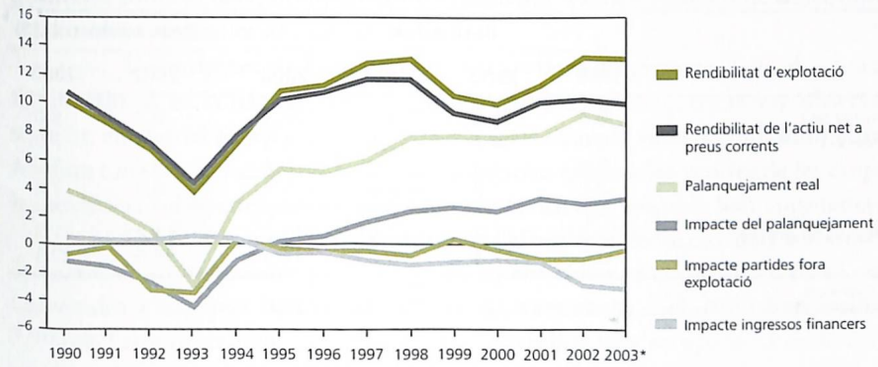
A l'annex del capítol hi figura l'anàlisi d'alguns sectors de la indústria manufacturera. En aquest cas, però, en no disposar de la informació relativa al valor de l'ajustament per preus corrents, no s'han pogut calcular les ràtios sobre actius o passius actualitzats. En el mateix annex s'analitza també la situació economicofinancera dels serveis i es desagrega la mostra total per dimensions. També hi figuren els quadres estadístics que han servit de base per elaborar cadascun dels apartats d'aquest capítol.

2. Anàlisi de la rendibilitat i dels resultats de l'empresa catalana

2.1. Rendibilitat, activitat i costos d'explotació

L'estudi de tendències que es fa en aquest apartat es basa en la mostra total d'empreses privades, llevat de les del sector energètic, a causa de la seva sobrerepresentació i dels canvis de titularitat que darrerament hi ha hagut. Al gràfic X.1 es pot veure l'evolució dels indicadors de rendibilitat principals: rendibilitat econòmica o rendibilitat de l'actiu net (resultat ordinari abans d'impostos més interessos sobre actiu net total a preus corrents) i rendibilitat de l'actiu d'explotació (resultat econòmic net de l'explotació sobre actiu net de l'explotació a preus corrents). Hi figura també el palanquejament real calculat com a diferència entre la rendibilitat de l'actiu net total i el cost real del finançament aliè. En el mateix gràfic hi ha un indicador de l'impacte del palanquejament (calculat com a diferència entre la rendibilitat dels fons propis i la de l'actiu) i de l'impacte de les partides no financeres de fora de l'explotació (diferència entre la rendibilitat total i la que correspon a les partides ordinàries).

Gràfic X.1 Rendibilitat i palanquejament. Catalunya
(En percentatge)



(*) La dada corresponent al 2003 s'ha estimat a partir de la CBT

Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Les mesures sintètiques per excel·lència que s'utilitzen en l'àmbit de l'anàlisi empresarial són les de rendibilitat global de l'empresa i dels seus propietaris, els accionistes. La primera s'anomena *rendibilitat econòmica* i la segona, *rendibilitat financera* (vegeu al final del capítol el requadre «Definició de conceptes i ràtios»). Aquestes mesures són el reflex de la capacitat de generació de beneficis per part de l'empresa per a cadascun dels col·lectius que hi participen. La relació entre aquestes mesures fa que aparegui la coneguda com a *relació de palanquejament*, que expressa la relació entre les rendibilitats de cada col·lectiu, accionistes, creditors i l'empresa en el seu conjunt. A partir d'aquí es poden derivar tots els determinants, i les seves connexions mútues i mesures parcials de rendibilitat o cost per a l'empresa.

La rendibilitat financera i econòmica s'ha mantingut relativament estable

Els resultats de rendibilitat financera i econòmica de l'empresa (gràfic X.1) han evolucionat els tres últims exercicis amb una estabilitat notable. L'any 2002 s'han mantingut aproximadament les taxes de rendibilitat del 2001, per sobre del 10% la rendibilitat econòmica. Novament el 2003, s'observa un manteniment de la rendibilitat, a través de la projecció de la CBT. Aquesta relació mesura la capacitat global de l'empresa de generar beneficis amb independència de la propietat dels recursos emprats; resulta, per tant, que aquest indicador és una mesura adequada de la capacitat de gestió de l'empresa, ja que resumeix els beneficis obtinguts en el seu conjunt per unitat monetària de recursos invertits en les seves activitats.

La sèrie històrica presenta un panorama en el qual destaca la ràpida recuperació de la crisi del 1993, que malgrat la repercussió no va arribar a comportar resultats ordinaris negatius per a l'agregat d'empreses, i a partir del 1995 els vaivens de la sèrie han estat molt limitats i han tingut poca transcendència, ja que no comporten canvis temporals relatius de més del 10% en l'agregat d'empreses.

L'augment del palanquejament no s'ha traslladat a la rendibilitat financera a causa de la reducció de l'endeutament

La descomposició numèrica dels determinants de la rendibilitat financera (quadre X.1), posa de manifest que el 2002 han coincidit un increment de la rendibilitat econòmica amb una disminució del cost nominal del deute. Aquest augment del palanquejament no s'ha traslladat a un increment de rendibilitat financera, que passa de 13,5% el 2001 a 13,3% el 2002, a causa de la reducció de l'endeutament. Pel que fa a la base trimestral, el 2003 ha tingut lloc una reducció de la rendibilitat econòmica molt lleugera i a la vegada una reducció sensiblement major del cost nominal del finançament. El palanquejament real s'ha reduït gairebé un punt percentual pels efectes d'aquestes variables, però en canvi la rendibilitat financera es manté estable, ja que l'efecte negatiu del palanquejament es compensa per l'augment de l'endeutament.

L'efecte del palanquejament real que recull la diferència entre la rendibilitat econòmica i el cost del finançament aliè real ha presentat una tendència a l'alça des del 1993 (gràfic X.1 i quadre X.1), període en què aquest efecte va resultar negatiu, i a partir del qual ha estat positiu i creixent

Quadre X.1 Rendibilitat ordinària, palanquejament i endeutament. Catalunya
(En percentatge)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	1999	2000	2001	2002	2002	2003
Rendibilitat ordinària de l'actiu net	9,4	8,8	10,1	10,3	9,3	9,0
Cost nominal del finançament	3,8	4,7	5,1	4,6	4,5	3,9
Palanquejament nominal	5,6	4,1	5,0	5,7	4,7	5,0
Palanquejament real	7,8	7,7	7,8	9,3	8,4	7,6
Rendibilitat ordinària dels recursos propis	12,2	11,3	13,5	13,3	11,4	11,5
Endeutament	33,7	37,4	40,3	34,5	35,6	37,3

(*) Mitjana ponderada de les ràtios trimestrals
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

La major capacitat de generació d'actius reals ha potenciat l'efecte del deute sobre la rendibilitat dels accionistes

amb un descens lleuger de l'última dada de la sèrie. El significat d'aquest comportament cal interpretar-lo en termes de la capacitat de generació de beneficis dels actius reals de les empreses davant del cost dels recursos financers. Aquesta major capacitat de generació dels actius reals potencia l'efecte del deute sobre la rendibilitat dels accionistes; aquest fet és el que destaca en l'última dada de la sèrie, en què la lleugera reducció de la diferència no ha repercutit sobre la rendibilitat dels fons propis per un aprofitament més gran de l'efecte palanquejament en augmentar la ràtio d'endeutament.

De fet, la rendibilitat econòmica és la ràtio de síntesi fonamental de què depenen tant la rendibilitat financera com el palanquejament. El valor de la rendibilitat de l'actiu net o rendibilitat econòmica és una mitjana ponderada del rendiment dels actius financers, integrats principalment pels que provenen de les relacions amb empreses dels grups respectius, i dels d'explotació que, com és obvi, són els que tenen més pes en la mitjana. Per aquest motiu en els propers paràgrafs s'estudiaran detalladament els factors que determinen el comportament de la rendibilitat dels actius d'explotació.

Abans, però, cal fer un breu comentari sobre la incidència de les partides no financeres de fora de l'explotació que no seran objecte d'un tractament tan minuciós. Aquestes partides són, en concret, els resultats de l'actiu immobilitzat i de la cartera de valors, les diferències de canvi, les provisions de fora de l'explotació i els resultats extraordinaris i d'altres exercicis que, tal com es pot veure al requadre «Definició de conceptes i ràtios» que hi ha al final del capítol, no s'integren en el resultat ordinari. Al gràfic X.1 hi ha una línia de tendència que mesura l'impacte sobre la rendibilitat d'aquestes partides.

El 2003, l'impacte de les partides no financeres de fora de l'explotació és mínim

En aquest gràfic es pot observar que, amb les excepcions dels períodes 1992-1993 i 2001-2002, la seva incidència és molt petita. En els moments més baixos del cicle (1992 i 1993), les partides de fora de l'explotació tenen una important incidència negativa. Les causes són els costos inherents als processos de reconversió, les pèrdues en béns d'actius per obtenir liquiditat o els costos derivats de l'ajustament de plantilles, entre d'altres. Pel que fa al 2001-2002, la incidència d'aquestes partides torna a ser negativa, a causa, fonamentalment, de les pèrdues de caràcter extraordinari derivades de les dotacions efectuades per algunes grans empreses per provisionar els efectes negatius d'algunes inversions a l'estranger. El 2003 sembla que han convergit de nou ambdues rendibilitats, amb la qual cosa el seu impacte és mínim, segons l'avanç de la CBT.

Ja en l'estudi de les partides que determinen la rendibilitat d'explotació, component principal de la rendibilitat econòmica, s'analitza primerament en detall el comportament i els determinants del seu numerador, el resultat econòmic net de l'explotació. El resultat d'explotació de l'empresa està determinat, al seu torn, per la seva activitat corrent i pels costos que representen els factors productius alternatius utilitzats en el desenvolupament de les seves pròpies activitats. A més de la pròpia activitat, el cost dels factors treball i capital físic són els determinants del resultat final per a l'empresa considerada en el seu conjunt. El desglossament es presenta als quadres X.2 i X.3, en

els quals, a més de les partides recollides en el compte de resultats, es presenta informació de tipus qualitatiu sobre el desenvolupament de l'activitat quant a l'origen de les compres, la destinació de les vendes i les referències al cost laboral.

L'alentiment de l'activitat que s'aprecia en els primers ítems del quadre X.2 és especialment significatiu, si bé la base trimestral sembla que corregeix aquest efecte observat el 2002 en l'exercici següent, en el qual sembla que s'ha tornat a unes taxes de variació més semblants a les d'anys anteriors. Aquesta caiguda de l'activitat és molt significativa quant a les vendes de les empreses, però destaca més la incidència sobre compres i consums intermedis, que tan sols han augmentat l'1,1%.

La reducció de l'activitat s'ha vist reflectida en les compres i les vendes a altres àrees

De forma genèrica, la influència d'aquesta reducció de l'activitat s'ha vist reflectida en l'activitat relacionada amb altres àrees, on aquest efecte es comprova tant en compres com en vendes. Les vendes a Espanya han reduït la taxa de creixement, i el 2002 han arribat al 3,4%, davant del 7,7% de l'any precedent. L'any 2003, ha tingut lloc una recuperació de la taxa de creixement de les vendes a Espanya. La taxa de vendes a l'exterior ha caigut a taxes més baixes pel que fa a la seva referència històrica en els últims exercicis, 2001 i 2002, en què les seves taxes de variació són pràcticament zero. Des del 1995 ha tingut lloc una reducció significativa, al marge dels vaivens anuals. La base trimestral assenyala que el 2003 la taxa de variació de les vendes a l'exterior pot ser encara més baixa, o fins i tot negativa. Com a resultat d'aquesta evolució recent, la intensitat exportadora mesurada com a percentatge de vendes a l'exterior sobre vendes totals ha patit una reculada significativa del 2001 al 2003, que sota una perspectiva temporal és un reflex de la caiguda iniciada el 1997, que acumula resultats negatius període a període (gràfic X.2).

Les compres han patit directament l'estancament de la situació, especialment pel que fa a les compres a l'exterior. La base trimestral novament ha presentat el 2003 un canvi de tendència en aquesta dada, i s'ha arribat a situar en taxes positives i similars a les del 2002 per a l'exercici 2003.

Aquesta dada es podria interpretar com a molt preocupant si es considera que hi ha hagut una pèrdua de competitivitat exterior de l'empresa catalana. Hi ha molts informes, com ara els del

Quadre X.2 Evolució de les principals partides del compte de resultats. Catalunya
(Percentatge de variació sobre l'any anterior respecte de les mateixes empreses)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	1999	2000	2001	2002	2002	2003
Nombre d'empreses	1.846	1.884	1.862	1.581	208	179
Valor de la producció i subvencions	9,4	14,1	6,2	2,5	–0,3	6,0
Compres i consums intermedis	11,5	17,1	4,0	1,1	–2,8	7,1
VALOR AFEGIT BRUT AL COST DE FACTORS	4,7	6,7	12,1	6,2	4,1	4,1
Despeses de personal	8,0	10,1	5,7	5,8	4,2	5,8
Dotació amortitzacions i provisions de tràfic	11,4	11,7	12,9	6,3	3,1	0,9
RESULTAT ECONÒMIC NET DE L'EXPLOTACIÓ	–7,6	–5,0	29,5	7,1	4,5	2,5
Ingressos financers	13,2	24,9	28,1	–6,3	31,3	43,8
Altres despeses financeres	11,3	21,1	–6,0	–9,5	–8,1	8,5
RESULTAT ORDINARI NET ABANS D'INTERESSOS	–4,5	–0,5	30,9	4,7	9,4	12,1
Interessos del finançament rebut	–18,3	61,2	36,9	–5,5	–4,5	5,4
RESULTAT ORDINARI NET	–1,9	–9,4	29,4	6,9	12,7	13,3
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	12,8	–19,2	16,8	2,5	–3,5	25,3
RESULTAT NET TOTAL (després d'impostos)	10,0	–16,3	15,7	0,1	–7,2	26,1
Recursos generats	–3,6	–1,0	23,4	7,9	9,4	6,7
Distribució de dividends i altres	6,3	–7,2	–11,5	2,0	nd	nd
Autofinançament	–7,0	1,3	37,2	9,6	nd	nd

(nd) Dada no disponible a la base trimestral (CBT)
(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació trimestrals
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre X.3 Activitat i despeses de personal. Catalunya
(Percentatge de variació sobre l'any anterior respecte de les mateixes empreses)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	1999	2000	2001	2002	2002	2003
Vendes totals	9,9	13,3	5,7	2,5	2,8	4,2
Vendes a Espanya	11,0	12,5	7,7	3,4	0,8	6,3
Vendes a l'estranger	7,0	15,5	0,3	0,2	8,9	–1,8
Compres a Espanya	9,0	19,3	–0,7	–0,8	3,2	3,7
Compres a l'estranger	21,7	11,4	5,6	1,5	4,7	5,1
Ocupació	6,8	5,1	2,7	4,0	2,1	2,0
Despeses de personal per ocupat	1,1	4,7	3,0	1,7	2,0	3,7
Sous i salaris per ocupat	1,2	4,0	3,3	2,1	nd	nd

(nd) Dada no disponible a la base trimestral (CBT)
(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació trimestrals
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

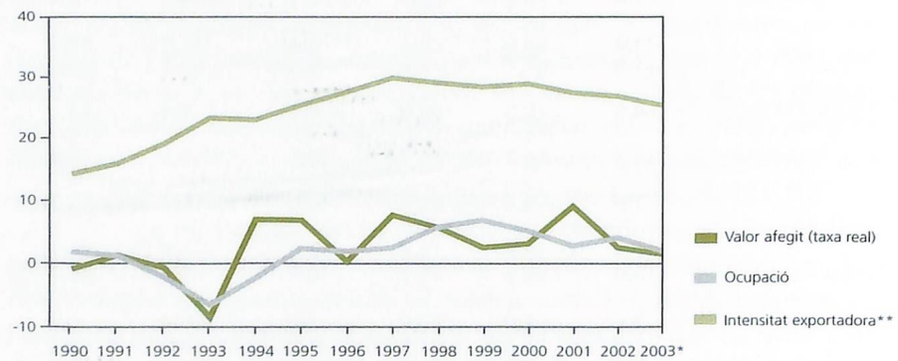
Banc d'Espanya, que criden l'atenció sobre aquest fet i que conclouen que aquest efecte és degut a una caiguda molt destacada de la demanda exterior, però també a una pèrdua de competitivitat a Espanya a causa de la pobra evolució de la productivitat els últims anys. L'anàlisi que s'ofereix a l'apartat 5, amb la comparació de les empreses catalanes amb les d'alguns països de la UE, permetrà d'aclarir si la tendència general que s'observa al gràfic X.2 de disminució del creixement de les vendes a l'exterior s'ha d'atribuir fonamentalment a un factor o a un altre, és a dir, a la caiguda de la demanda a l'exterior o a la pèrdua de competitivitat.

En certa manera s'ha mantingut la capacitat de generació de valor afegit de l'empresa catalana

L'efecte conjunt sobre el valor afegit ha estat una reducció de les seves taxes de creixement, però menor que la de les partides d'activitat, per tant en certa manera s'ha mantingut la capacitat de generació de valor afegit de l'empresa catalana. Les dades que s'han obtingut per al 2002 són similars a les del 2000 i, al seu torn, la base trimestral presenta el mateix comportament per al 2003.

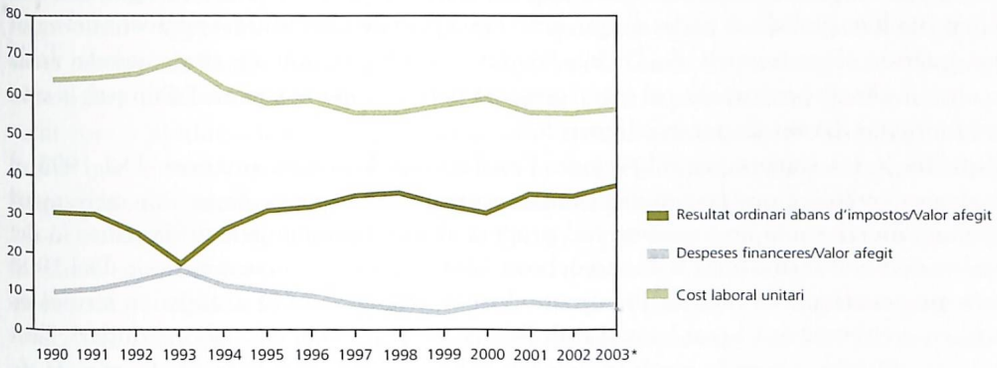
El creixement en el capítol de despeses de personal el 2002 ha estat gairebé equivalent a l'exercici immediatament anterior, amb una taxa de creixement del 5,8%, si bé aquestes taxes estan per sota de les d'anys precedents, com el 1999 i el 2000. L'any 2003, segons la base trimestral, ha crescut respecte a l'any precedent. Aquestes dades a nivell agregat representen comportaments genèrics que necessàriament cal relativitzar per detectar si l'indicador bàsic segueix aquest comportament o un altre, i a aquest efecte es computa el cost laboral unitari. Aquest cost unitari es mesura com el quocient entre les despeses de personal i el valor afegit i s'interpreta com la porció de

Gràfic X.2 Activitat, ocupació i intensitat exportadora. Catalunya
(En percentatge)



(*) La dada corresponent al 2003 s'ha estimat a partir de la CBT
(**) Percentatge que representen les vendes a l'exterior sobre les vendes totals
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic X.3 Cost laboral i despeses financeres sobre valor afegit. Catalunya
(En percentatge)



(*) La dada corresponent al 2003 s'ha estimat a partir de la CBT

Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

El cost laboral unitari mostra una tendència a l'estabilitat

valor que representa aquesta partida de despeses. El resultat obtingut posa de manifest (gràfic X.3), una clara tendència a l'estabilitat en les últimes dades de la sèrie, amb vaivens lleugers, després d'una clara tendència a la baixa a partir del punt màxim de la sèrie el 1993. La lleugera pressió a l'alça observada en l'última dada sembla raonable a la vista de la millora dels resultats empresarials, dels quals no pot quedar absent el col·lectiu de treballadors; el senyal generat en l'exercici 2001 en termes de resultat ja sigui ordinari o net ha derivat en una exigència més important de rendes per part del col·lectiu de treballadors. De totes maneres la despesa per treballador no ha arribat a recuperar els nivells de la segona meitat dels anys noranta.

La remuneració mitjana ha mantingut la rigidesa a la baixa també en el conjunt de l'economia espanyola, com posa de manifest el Banc d'Espanya en l'informe corresponent a l'any 2002, i s'han mantingut taxes de variació en l'ocupació que superen les dels preus, tret que ha tendit a accentuar-se el 2003.

El cost laboral unitari s'obté com el producte del cost laboral per treballador per l'invers de la productivitat aparent del treball. La productivitat del treball que s'aproxima com la relació entre valor afegit per treballador es reflecteix en el gràfic X.2, on es presenta l'evolució del numerador, valor afegit en termes reals, i el denominador, ocupació. En els exercicis 2002 i 2003 s'aprecien taxes de variació més elevades per a l'ocupació que per al valor afegit, fet que ha comportat una lleugera tendència a la baixa de la productivitat. Aquesta situació ha estat la tònica habitual en el comportament de la sèrie a partir del 1996, amb l'excepció de l'any 2001. La situació anterior va ser sostenible per la capacitat disponible de les empreses, que van poder augmentar el nivell d'activitat sense augmentar l'ocupació. La conseqüència directa d'aquest fet va ser un augment del valor afegit

Quadre X.4 VAB, cost i productivitat laboral i rotació dels actius d'explotació. Catalunya
(Mitjana anual dels percentatges de variació en termes reals)

	Base anual			Base trimestral (*)
	1993/1998	1999/2001	2002	2003
Valor afegit	6,1	5,1	2,5	1,5
Valor afegit per treballador	3,8	0,0	–1,4	–0,4
Despeses de personal per treballador	–0,7	0,1	–1,8	1,2
Rotació de l'actiu net d'explotació	9,6	–4,0	–5,9	2,5
Rotació de l'actiu immobilitzat d'explotació	7,6	–6,1	–5,0	0,8
Rotació de l'actiu circulant d'explotació	8,8	–2,3	4,1	nd

(nd) Dada no disponible a la base trimestral (CBT)
(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació trimestrals
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

L'augment del valor afegit ha estat inferior al de l'ocupació, fet que s'ha traduït en una caiguda de la productivitat

superior al creixement de l'ocupació. Aquest augment no es va poder mantenir més enllà de l'any 1998, a partir del qual s'han anat alternant les dues sèries en la seva evolució i ha tingut lloc una estabilització dels resultats globals. A partir d'aquí, amb l'excepció de l'any 2001, l'augment del valor afegit ha estat inferior al creixement de l'ocupació, fet que s'ha traduït en una caiguda de la productivitat, circumstància preocupant pel que representa per a l'economia general d'un país la seva pèrdua de competitivitat davant de països competidors.

El quadre X.4 resumeix per subperíodes l'evolució de les ràtios anteriors. Del 1993 al 1998, el valor afegit va créixer a una taxa mitjana anual superior al 6%, que va afavorir un creixement de la productivitat laboral a una taxa mitjana real propera al 4%. Simultàniament, la reducció del cost laboral real va comportar una forta reducció del cost laboral unitari en aquest període. Del 1998 al 2001, encara que va créixer de manera important el valor afegit, no es va avançar en termes de productivitat ni en creixements del cost laboral real, fet que va estancar el cost laboral unitari. Tant l'any 2002 com el 2003 ha caigut la productivitat laboral, a causa, al seu torn, de la caiguda de l'activitat, que l'any 2003 s'ha agreujat per l'encariment del cost laboral per treballador, que ha conduït a l'augment del cost laboral unitari que mostra el gràfic X.3.

El procés inversor hauria de tenir com a conseqüència directa un augment de la productivitat, sobretot per l'efecte sobre el valor afegit, i, considerant que les variables econòmiques tenen un comportament diferit temporalment, caldria esperar que aquest efecte tingués conseqüències directes sobre el valor afegit els pròxims exercicis.

L'anàlisi de l'activitat corrent de l'empresa es completa amb la imputació interna de costos pel consum del capital productiu, és a dir les amortitzacions; la taxa de variació d'aquesta partida en l'exercici 2002 es va situar en la meitat de la de l'exercici anterior (el 6,3% davant del 12,9% del 2001), i resulta lògica aquesta evolució a la vista de la caiguda de l'activitat, ja que els actius es consumeixen amb menys intensitat; aquesta evolució també es percep en la base trimestral corresponent al 2003.

La moderació de les despeses d'explotació permet un increment notable del resultat econòmic net de l'explotació

Finalment, l'evolució del resultat econòmic net de l'explotació (quadre X.2) presenta el 2002 una taxa de creixement superior al 7%, que si bé és inferior a la que es va assolir l'any precedent, és més elevada que l'increment del valor de la producció el mateix any, fet que es va aconseguir amb la moderació de les despeses d'explotació, principalment els consums intermedis. La base trimestral assenyala que el 2003 la taxa de creixement del resultat d'explotació ha estat menor, sobretot a causa de l'increment més elevat de la partida de despeses de personal, com s'ha vist en l'anàlisi del cost laboral unitari.

2.2. Inversió i finançament

Fins aquí s'ha estudiat l'evolució del resultat d'explotació, que és el numerador de la ràtio de rendibilitat. En aquest apartat s'analitzarà el comportament de la inversió productiva, que n'és el denominador. Quan es disposi de l'estat d'origen i d'aplicació de fons, s'utilitzarà la comparació de les taxes de variació per fluxos externs, que en fer abstracció dels ajustaments de caràcter comptable donen una idea més precisa del que ha succeït. Quan això no sigui possible, com en el cas de la CBT, l'estimació de la inversió del període és farà a partir de les diferències entre els balanços inicial i final.

La rotació dels actius permet de mesurar l'efecte conjunt de la inversió i de l'activitat de l'empresa

L'activitat inversora de l'empresa es materialitza en actius d'un tipus o d'un altre segons les expectatives de rendibilitat que se'n puguin derivar; des de l'òptica dels resultats, l'efecte de la inversió pot ser negatiu perquè penalitza les mesures de rendibilitat en augmentar el seu denominador si d'aquest procés inversor no es deriva un augment a la vegada del numerador de la relació. La rotació dels actius permet de mesurar l'efecte conjunt de la inversió i l'activitat de l'empresa, de forma que un augment de la rotació es llegeix com una eficiència més elevada en l'ús dels actius productius de les empreses. Sovint, bona part de les variacions a curt termini en aquest indicador han estat deguts en realitat a canvis en el nivell d'utilització. En anys de caiguda d'activitat, o de creixement menor, sobretot si aquest és inesperat, l'ajustament en el factor capital peca d'inflexibilitat, atès que hi ha un

lapse entre la planificació i l'execució de les inversions. Ocorre també que moltes inversions no són tan fàcilment divisibles o escalables com el mateix nivell d'activitat. Aquestes i altres raons, com l'acumulació imprevista d'existències, fa que el quocient entre vendes o valor afegit sobre l'actiu, o altres partides de l'actiu, integrin sense distingir-los els canvis de productivitat i de grau d'utilització. No obstant això, en aquest apartat, amb freqüència farem referència al quocient entre valor afegit i actiu com a productivitat del capital, ja que es tracta d'una mesura d'eficiència en la utilització del capital que resumeix tant la productivitat com la taxa d'utilització i d'aquesta forma s'evita complicar l'exposició amb càlculs i ajustaments addicionals a la informació comptable.

Els resultats del 2003 mostren una millora notable de la rotació dels actius nets i de l'actiu immobilitzat

L'evolució de la productivitat de l'actiu es pot apreciar amb precisió a través de l'anàlisi de la relació entre valor afegit i actiu d'explotació; el quadre X.4 mostra l'evolució d'aquesta ràtio, a més de la rotació dels seus dos components, l'actiu immobilitzat i el circulant, ambdós d'explotació. La rotació de l'actiu net va tenir un fort creixement en el període 1993-1998, per sobre del 9% de mitjana anual, que en la línia del que s'ha comentat anteriorment es correspon amb una recuperació del grau d'utilització fonamentalment. El trienni 1999-2001, aquesta rotació va caure a una taxa mitjana del 4%, que es va accentuar l'any 2002, amb una disminució del 5,9%. Això no obstant, els resultats provisionals mostren per al 2003 una millora notable de la rotació dels actius nets i de l'actiu immobilitzat, després de diversos anys consecutius en els quals s'acumulaven taxes de variació negatives. Aquesta recuperació el 2003 de les taxes de variació ha tingut lloc en un escenari de reducció de la inversió en actiu fix, segons mostra la base trimestral, fet que afavoreix que el numerador de la relació (vendes) augmenti mes ràpidament que el denominador (actiu), i hagi millorat l'eficiència en l'ús d'aquest factor productiu. L'evolució negativa de la rotació el 2002 va tenir lloc en un escenari en el qual ja s'estava moderant la inversió en actius, tal com reflecteix el quadre X.5. De fet, la recuperació de la rotació el 2003 és significativa, si es consolida la informació quan es disposi de la base anual, en la mesura que trenca una tendència de reducció mitjana de l'eficiència dels actius des del 1999.

Quant a l'evolució de la rotació de l'actiu immobilitzat, en el període que transcorre entre el 1993 i el 1998 s'observa un augment de la productivitat aparent del 7,6% de mitjana anual; en el període 1999-2001 va caure la productivitat a una taxa negativa mitjana anual del 6,1%. L'any 2002 va caure a una taxa del 5%, i el 2003 ha crescut solament el 0,8%.

Els advertiments que des de diverses instàncies s'han estat fent sobre la preocupant pèrdua de productivitat i les greus conseqüències que a llarg termini podria arribar a tenir, sembla que han

Quadre X.5 Evolució de les principals partides del balanç. Catalunya
(En percentatge de variació)

	Base anual				Base trimestral (*)	
	1999	2000	2001	2002	2002	2003
Total actiu net (b)	14,6	20,9	12,6	18,4	9,6	12,3
Fons propis (a)	1,1	5,5	–0,5	7,5	12,0	12,4
Finançament amb cost (a)	25,5	32,8	14,9	15,7	14,7	23,0
Finançament a llarg termini (a)	43,4	51,5	29,6	19,8	9,7	15,0
Finançament a curt termini (a)	11,7	15,3	–4,2	10,2	42,7	18,5
Actiu immobilitzat net de l'explotació (a)	20,0	20,9	17,6	12,1	6,7	3,2
Actiu circulant net de l'explotació (a)	10,7	10,6	9,7	–1,4	24,1	6,7
Actius financers nets (a)	10,0	33,8	10,1	35,7	nd	nd
Actiu immobilitzat material (a)	18,5	19,8	15,8	10,9	6,7	3,2
Actiu immobilitzat material FBC	62,4	20,1	–11,6	–20,5	nd	nd
Actiu immobilitzat material net per ocupat (estoc)	4,8	9,1	10,8	8,6	4,4	1,2

(*) Mitjana ponderada dels percentatges de variació trimestrals
(a) En la base anual: variació per fluxos externs que figura a l'EOAF partit pel valor a preus corrents de la partida homòloga del balanç
(b) Percentatge de variació del saldo a preus corrents. El desglossament per terminis a la CBT solament fa referència a les entitats de crèdit
(nd) Dada no disponible a la base trimestral
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

derivat, si es confirmen els avanços de la base trimestral, en una presa de decisions per part dels gestors empresarials que han donat lloc a una millora de la situació en aquest concepte.

La rotació de l'actiu circulant (quadre X.4) va evolucionar també de manera molt favorable del 1993 al 1998, ja que va créixer a taxes per sobre del 8%, i encara que va disminuir del 1999 al 2001 en més del 2% anual de mitjana, aquesta reducció és menor a la rotació de l'actiu immobilitzat. L'any 2002 novament es va incrementar aquesta rotació per sobre del 4%. L'any 2003, a partir de la base trimestral, no ofereix cap variació en aquest indicador.

La inversió en actiu circulant és probablement una de les menys rendibles

La inversió en actiu circulant és probablement una de les menys rendibles, llevat de casos molt particulars, que les innovacions en sectors logístics i altres tècniques de gestió de subministraments tracten d'optimitzar. No obstant això, de les dades obtingudes no sembla que es detectin millores significatives per a l'empresa mitjana catalana en la gestió de l'actiu circulant globalment considerat des del 1999 fins al 2003. Si es calcula el quocient entre les partides de l'actiu circulant d'explotació (suma de les existències més els comptes de clients menys els saldos de proveïdors i altres creditors de l'explotació i el valor de la producció, és a dir, l'invers de la rotació, s'observa com fins i tot des del 1996 fins al 2003 no s'han acumulat millores en la rotació de l'actiu circulant, mentre que van ser molt importants del 1993 al 1996. Dels capítols de l'actiu circulant més sensibles a les millores organitzatives i de gestió, les existències serien la partida més afectada. Des de l'any 1990, la proporció d'existències ha estat lleugerament decreixent, fet que indicaria un cert grau d'acceptació de les noves tècniques de gestió d'aquesta partida. El concepte *clients* és el que absorbeix més inversió, una mica més del 20% sobre el valor de la producció, amb un creixement lleuger en el període 2002- 2003. La contrapartida en termes de finançament rebut per les empreses, la partida proveïdors se situa en valors pròxims al 19%, amb una lleugera tendència a la baixa des del 2000. No obstant això, la diferència entre clients i proveïdors és positiva, fet que indica la necessitat de les empreses catalanes de finançar les vendes a clients en una proporció creixent els últims anys, que se situa en el 5,4% de la producció per al 2002 i el 2003; aquests valors s'havien anat reduint període a període des del 1990 fins al 2000, encara que amb un lleuger augment en les últimes observacions.

La taxa d'inversió en actiu immobilitzat d'explotació ha caigut de manera molt acusada els últims anys,...

El quadre X.5 presenta les taxes de creixement de diferents partides i masses de l'actiu, i en particular les referides a l'explotació, que són les que s'analitzaran en aquest apartat. Les taxes de variació per fluxos externs de cadascuna de les partides de l'actiu i el passiu es calculen dividint l'import de la variació per fluxos externs que figura en l'estat d'origen i aplicació de fons, entre el valor, a preus corrents, del saldo inicial de la mateixa partida del balanç. La variació per fluxos externs només té en compte les operacions *reals*, és a dir, fa abstracció dels moviments merament comptables (provisions i regularitzacions). La taxa d'inversió en actiu immobilitzat d'explotació ha caigut d'una manera molt acusada els últims anys, ja que va passar de valors del 20% o el 21% el 1999 i el 2000 a una taxa del 12,1% el 2002. La projecció fonamentada en la base trimestral assenyala una nova reducció de gran intensitat el 2003. Per contra, la reducció de les partides circulants no es va fer palesa fins al 2002, i de nou el 2003.

Les taxes d'inversió per fluxos externs referides només a actiu immobilitzat material presenten una dada molt significativa: el 2002 va ser del 10,9% sobre l'actiu immobilitzat material a preus de reposició, una taxa que és aproximadament igual a la taxa d'amortització. És a dir, els últims dos anys, el 2002 i el 2003, la inversió material de les empreses catalanes tot just ha arribat a reposar la capacitat productiva.

...i la variació en formació bruta de capital ha estat negativa.

La variació en formació bruta de capital va ser negativa (–20,5%) el 2002, després d'una disminució de l'11,6% el 2001. Aquestes variacions negatives van aparèixer després de taxes positives del 62,4% el 1999 i del 20,1% el 2000, i es refereixen a variacions dels fluxos anuals d'inversió material. L'increment de l'actiu immobilitzat provinent de fluxos externs va ser l'any 2002 del 10,9%, fet que comporta una alentiment pel que fa a les dades prèvies obtingudes en aquest concepte.

L'anàlisi es completa amb les referències a la intensitat de capital, és a dir, l'actiu per empleat com una mesura de la tecnificació del procés productiu i la dotació de recursos de capital

davant de processos productius que alternativament puguin ser més intensius en mà d'obra. La tecnificació dels processos industrials de producció es caracteritza per un augment de la inversió per empleat. A les dues últimes files del quadre X.5, es presenten les dades de l'actiu immobilitzat per empleat. S'observa una dotació creixent d'actius immobilitzats d'explotació, i material en particular, encara que les taxes de variació són menors per al 2002 que per als dos períodes precedents. En l'últim exercici ha augmentat més l'actiu immobilitzat material que el d'explotació, la qual cosa podria ser una característica nova del comportament inversor quant a una atenció més gran dels elements tècnics de l'actiu immobilitzat davant dels de tipus intangible, com es mostrava en anys precedents.

Finalment cal fer una breu referència a les inversions en actius intangibles, centrada en l'R+D i la formació contínua. Les despeses en R+D a les empreses catalanes es van incrementar el 2002 el 9,3%, després de dos anys consecutius de descensos del 3,2% i del 4,5%. Com a resultat d'aquesta evolució, la ràtio de despeses en R+D sobre valor afegit, que el 1999 era del 4,1%, va passar al 3,2% el 2001 i al 2,3% el 2002. Igual que l'any 1993, encara que amb menys intensitat, els anys d'alentiment del creixement empresarial i de l'activitat econòmica general han reduït la intensitat de les activitats d'R+D de les empreses catalanes, la qual cosa ha derivat en una pèrdua d'oportunitats competitives.

Les despeses en R+D a les empreses catalanes han augmentat després de dos anys consecutius de descensos,...

La ràtio de pagaments a l'exterior per transferència de tecnologia sobre el valor afegit es va situar el 2002 en l'1,1%, amb una tendència descendent des del 2000, que va ser de l'1,4%. Aquest descens no és degut tant a una menor incorporació d'innovacions tecnològiques com a una menor dependència tecnològica de l'exterior, perquè el quocient entre cobraments i pagaments per transferència de tecnologia ha augmentat els últims anys –la mitjana del trienni 2000-2002 va ser del 19%, davant del 9,9% del 1997-1999. Malgrat l'increment espectacular de la cobertura de pagaments, probablement resultat de l'increment de les despeses d'R+D dels anys previs, aquesta és encara insuficient perquè les empreses catalanes ocupin el lloc que els correspon en el competitiu panorama internacional.

Per acabar l'anàlisi dels intangibles de les empreses catalanes, les despeses en formació del personal els últims anys han crescut a un ritme superior al valor afegit, i ha passat del 0,18% el 1999 al 0,22% el 2002. Malgrat la millora, la ràtio continua sent escassa tenint en compte el caràcter estratègic d'aquest factor productiu.

...i les despeses en formació del personal han crescut a un ritme superior al valor afegit.

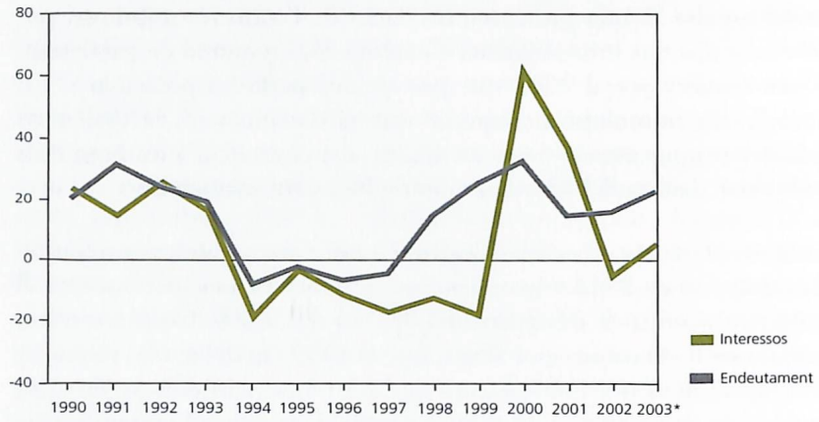
S'ha analitzat fins aquí el comportament de la rendibilitat i el resultat d'explotació, que és el determinant principal del volum d'autofinançament generat en el període. Tanmateix, aquest depèn també d'altres partides que tot seguit s'analitzen. Es tracta, en concret, de les despeses financeres, els ingressos financers, les partides no financeres de fora de l'explotació, els dividends i l'impost de beneficis, que es detallen al quadre X.2.

Pel que fa a les partides financeres, els efectes relatius a l'activitat corrent de l'empresa han donat lloc a una evolució en la qual destaca el signe negatiu de les seves taxes de variació, més acusat per a altres despeses financeres que per als interessos pagats pel finançament aliè. L'evolució a la baixa de les partides financeres sembla, a la vista de les dades provisionals de 2003, que ha patit un canvi de tendència que ha afectat totes les partides financeres en el mateix sentit. Al gràfic X.4, on es presenten les taxes de variació en cost i volum de finançament aliè, s'aprecia que alhora que ha augmentat el cost del finançament, ha augmentat també el volum de finançament aliè; l'explicació a aquest fet és l'evolució del cost unitari, atès que, malgrat el que mostra el gràfic, el cost per unitat de finançament aliè ha continuat una trajectòria descendent, fet que ha incentivat l'ús d'aquesta font de finançament.

La ràtio de costos financers sobre valor afegit mostra, segons el gràfic X.3, una tendència a llarg termini clarament decreixent a partir del 1993, que s'ha mantingut els últims anys en xifres molt homogènies entorn del 6%. Aquest component del valor afegit ha compromès al voltant del 17% del resultat abans d'interessos i d'impostos, fet que permet un marge creixent d'aquest resultat període a període.

La ràtio dels costos financers sobre el valor afegit mostra una tendència decreixent

Gràfic X.4 Evolució de l'endeutament i de la càrrega financera. Catalunya
(En percentatge)



(*) La dada corresponent a 2003 s'ha estimat a partir de la CBT

Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

El 2002, els ingressos financers han davallat arran de la baixada dels tipus d'interès

L'origen de les rendes financeres tant en termes de costos com d'ingressos ha estat el recurs al deute, que tot just s'ha modificat el 2002 pel que fa al període anterior i a les inversions financeres efectuades per les empreses catalanes. L'activitat financera de les empreses ha generat uns ingressos financers que han estat creixents els anys anteriors al 2002, i que en aquest exercici han patit una reducció important, fins a arribar a taxes de variació negatives (–6,3% el 2002, quadre X.2). La base trimestral, en canvi, ofereix valors creixents i molt superiors a la base anual. Els resultats de la base anual, més homogènia, es justifiquen per la baixada dels tipus d'interès; en canvi, els de la base trimestral són més sensibles a les variacions per fluxos. Si es comparen les taxes d'evolució d'aquesta partida amb les d'interessos pagats, s'observa una certa homogeneïtat en l'evolució encara que no en els valors obtinguts.

Aquest augment de les inversions financeres que segons el quadre X.5 representen taxes d'inversió superiors al 30% el 2000 i el 2002, no ha tingut un reflex directe en els ingressos financers, com a conseqüència que bona part d'aquestes inversions no pretenen la captació de rendes per col·locació d'excedents de liquiditat, sinó que tenen objectius de control i creació de grups i/o xarxes empresarials, el rendiment de les quals no es manifesta a curt termini en rendiments financers.

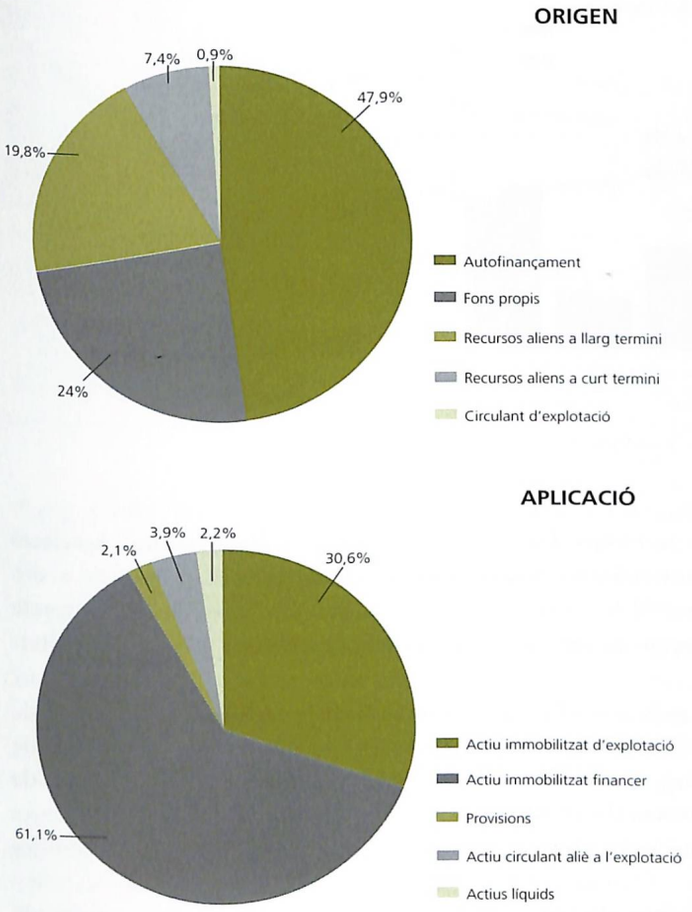
El signe de les taxes de variació del resultat ordinari i del resultat abans d'impostos ha estat coincident des del 2000 fins al 2002. No obstant això, en els tres anys les partides extraordinàries han minvat l'evolució del resultat net davant del resultat ordinari. L'avanç del 2003 sembla que canviï aquesta tendència.

La capacitat d'autofinançament de l'empresa catalana ha estat molt alta

L'autofinançament generat ha anat seguint la seva trajectòria creixent a una taxa propera al 10% el 2002, després d'haver arribat a un creixement del 37,2% el 2001, fet que significa que la capacitat d'autofinançament de l'empresa catalana ha estat molt alta i s'ha vist afavorida per la decisió dels propietaris de les empreses de contribuir amb el benefici generat i no distribuït a aquest concepte. Les taxes de repartiment de dividends s'han mogut en valors molt baixos i fins i tot negatius per als períodes 2000 i 2001.

L'evolució de les partides que comporten captació i ocupació de recursos (gràfic X.5) en els exercicis 2001 i 2002, posa de manifest lleugers canvis quant a l'evolució recent d'aquestes partides: una reducció d'una mica més de 10 punts percentuals en els recursos que comporten autofinançament; un augment notable de la captació de recursos propis, que han arribat al 24%; una reducció a la meitat en la captació de recursos aliens a llarg termini, i un canvi dràstic en els recursos aliens a curt termini. Destaca, sota la perspectiva de l'origen de fons, la substitució de la font de recursos aliens a llarg termini per la font de recursos propis d'un període a un altre.

Gràfic X.5 Estat d'origen i aplicació de fons. Catalunya. Any 2002
(En percentatge)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

La destinació dels fons captats ha comportat una reducció de l'actiu immobilitzat d'explotació pràcticament a la meitat, un augment de tres vegades la proporció de recursos invertits en actius immobilitzats financers i, en menor mesura, les lleugeres variacions en les partides a curt termini. L'òptica de la destinació dels recursos posa de manifest un canvi dràstic en la importància que ha rebut el volum de fons destinats als actius immobilitzats financers.

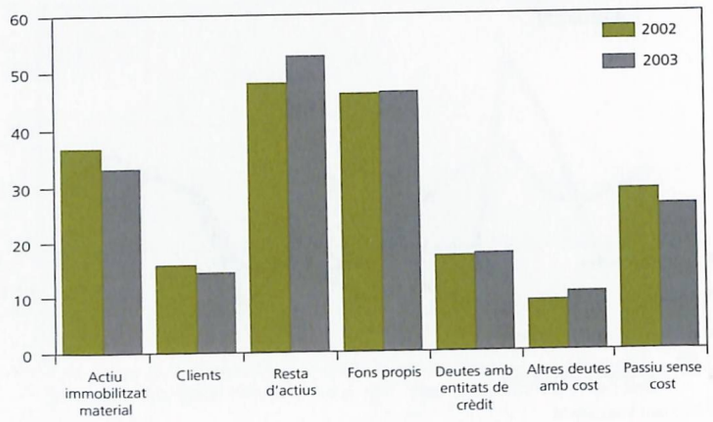
L'estructura del balanç en els valors comptables reflecteix més canvis en l'estructura de l'actiu que en la del passiu, canvis que ja s'havien anticipat al quadre d'origen i aplicació de fons; bàsicament es concreten en un pes inferior de l'actiu immobilitzat material i clients i un pes més gran de la resta d'actius; dintre d'aquest últim capítol destaca l'augment del pes relatiu de l'actiu immobilitzat financer.

Les partides de passiu mostren una estabilitat notable

Quant a les partides de passiu l'estabilitat percebuda és molt notable, ja que les úniques partides en les quals s'observen lleugeres variacions són les de curt termini, i les variacions d'ambdues partides són complementàries.

La relació entre partides d'actiu i passiu permet de determinar la cobertura de l'actiu fix amb recursos permanents, fet que l'ortodòxia financera ha anomenat l'equilibri entre el finançament a llarg termini amb els recursos o equip productiu que roman en l'empresa un llarg període de temps; quant al curt termini, els deutes a curt termini són els que haurien de finançar els actius que

Gràfic X.6 Principals partides del balanç. Catalunya
(En percentatge)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

romanen en l'empresa un curt període de temps. Des de la perspectiva del llarg termini, la relació entre recursos permanents i actiu immobilitzat mostra valors que superen la unitat, és a dir, estan en línia amb l'ortodòxia financera, l'1,07% per al 2002, amb una lleugera reducció respecte al 2001 (1,10%). La raó d'aquesta reducció ha estat l'augment de la inversió en actiu immobilitzat financer.

Ha augmentat el pes relatiu de l'actiu immobilitzat financer i ha disminuït el d'explotació

La característica diferencial més acusada que s'observa a llarg termini en l'evolució de l'actiu és l'augment en importància de l'actiu immobilitzat financer i la disminució conseqüent de l'actiu immobilitzat d'explotació al llarg d'una perspectiva temporal àmplia; aquest fet posa de manifest el que sembla que és una tendència els últims anys, la subcontractació i la creació de xarxes o grups d'empreses amb relacions de propietat entre si i vincles operatius molt estrets, així com les inversions directes a l'exterior.

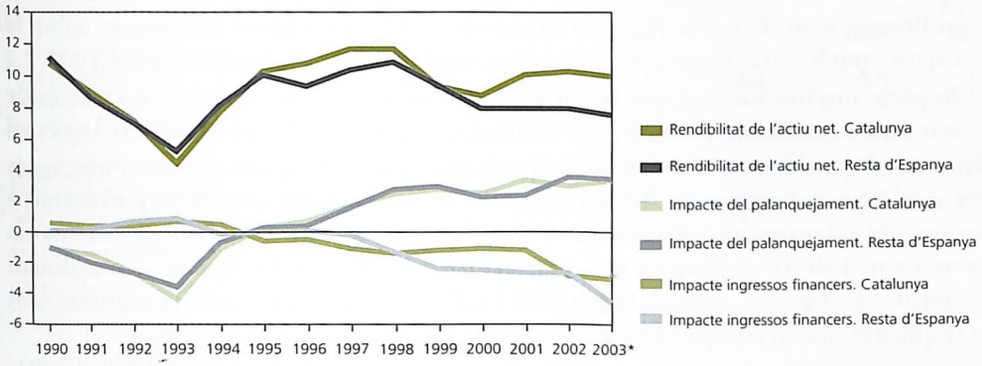
En l'evolució del passiu sembla que es constata que el cost relatiu de les fonts de finançament n'ha condicionat l'ús, de manera que a partir del 1998 és quan més s'ha intensificat l'ús de les fonts de finançament alienes a l'empresa per la caiguda del cost relatiu d'aquesta font de finançament, que s'ha mantingut seguint la mateixa tònica al llarg d'aquests anys. No obstant això, el pes del finançament aliè sobre el total continua sent inferior a l'empresa catalana que a les empreses d'altres àmbits geogràfics.

3. Comparació de resultats de Catalunya i Espanya

3.1. Rendibilitat, activitat i costos d'explotació

La comparació de la situació economicofinancera de les empreses catalanes amb les de la resta d'Espanya es du a terme a partir de les mostres d'empreses privades respectives, excloent-hi el sector energètic. Les mostres de la base anual inclouen de mitjana 1.800 empreses per a Catalunya i 5.800 per a la resta d'Espanya, i les de la base trimestral, de 180 i 510 empreses, respectivament. Les característiques de la mostra catalana i la de la resta d'Espanya són bastant diferents. Pel que fa a la dimensió de les empreses, en la base anual la dimensió mitjana de les empreses catalanes és de 134 treballadors, i la de les de la resta d'Espanya, de 161 treballadors. En la base trimestral aquestes dades són, respectivament, de 411 i 857 treballadors. La distribució sectorial també és diferent. A la resta d'Espanya, el valor afegit de les empreses dels serveis representa el 60% del total, mentre que a Catalunya és solament del 40%. Això comporta que en fer comparacions, especialment de nivell,

Gràfic X.7 Rendibilitat, palanquejament i impacte dels ingressos financers. Catalunya i resta d'Espanya
(En percentatge)



(*) La dada corresponent a 2003 s'ha estimat a partir de la CBT

Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

s'hagi d'anar amb cautela ja que les diferències observades poden ser degudes, en part, a les estructures de les mostres. Les comparacions de tendència són molt més fiables.

El gràfic X.7 recull l'evolució de la rendibilitat de l'actiu net, així com l'impacte del palanquejament. La rendibilitat de l'actiu net d'ambdues mostres ofereix un gran paral·lelisme en l'evolució al llarg del període. No obstant això, a partir del 1996, pràcticament tots els anys la rendibilitat de les empreses catalanes ha estat per sobre de la mostra de la resta d'Espanya, especialment del 2001 al 2003. Aquesta diferència de rendibilitat es trasllada a una relació de palanquejament positiva i més elevada a les empreses catalanes en dos punts percentuals respecte a la resta d'Espanya. Aquesta diferència s'ha mantingut estable del 2001 al 2003.

Els darrers anys, la rendibilitat de les empreses catalanes ha estat per sobre dels resultats de les empreses de la resta d'Espanya

No obstant això, l'impacte final del palanquejament no és sensiblement diferent entre ambdues mostres en tot el període, encara que les dades ofereixin oscil·lacions. En qualsevol cas, el valor de l'impacte del palanquejament s'ha mantingut els últims tres anys en els nivells màxims des del 1990, tant a les empreses catalanes com a les de la resta d'Espanya.

La rendibilitat financera (quadre X.6) s'ha mantingut per sobre del 13%, i ha estat estable a les empreses catalanes, per sobre de la mateixa ràtio de les empreses de la resta d'Espanya. No obstant això, el 2002 s'ha incrementat la rendibilitat financera a la resta d'Espanya, que ha reduït aquesta diferència a menys de dos punts percentuals, davant dels gairebé tres de l'any 2001. La projecció al 2003 assenyala un nou augment d'aquesta diferència. Aquesta reducció de distàncies el 2002 s'explica en part pel comportament dispar de la ràtio d'endeutament; mentre que a Catalunya

Quadre X.6 Rendibilitat ordinària, palanquejament i endeutament. Catalunya i la resta d'Espanya
(En percentatge)

	Catalunya			Resta d'Espanya		
	2001*	2002*	2003**	2001*	2002*	2003**
Rendibilitat ordinària de l'actiu net	10,1	10,3	–0,3	8,0	8,0	–0,4
Cost nominal del finançament	5,1	4,6	–0,6	5,2	4,4	–0,2
Palanquejament nominal	5,0	5,7	0,3	2,8	3,6	–0,2
Palanquejament real	7,8	9,3	–0,7	5,7	7,2	–1,3
Rendibilitat ordinària dels recursos propis	13,5	13,3	0,1	10,4	11,6	–0,6
Endeutament	40,3	34,5	1,7	46,0	50,3	0,6

(*) Valor de les ràtios en percentatges segons la base anual de la CBBE
(**) Base trimestral: diferència de les mitjanes ponderades de les ràtios trimestrals de cada any, en punts percentuals.
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

s'observa una reducció d'aquesta ràtio, a la resta d'Espanya ha augmentat. En l'apartat quart s'analitza amb més detall l'evolució comparada de l'endeutament.

La rendibilitat obtinguda en les activitats financeres ha estat sistemàticament inferior a la rendibilitat pròpia de l'explotació

Una part de la rendibilitat de l'actiu prové dels rendiments nets dels actius financers, diferents dels del finançament. El gràfic X.7 recull l'impacte que tenen aquests rendiments sobre la rendibilitat de l'actiu, que ha estat negatiu a les empreses catalanes en tots els anys des del 1995. La causa d'aquest impacte negatiu ha estat que la rendibilitat obtinguda en les activitats financeres de l'empresa ha estat sistemàticament inferior a la rendibilitat pròpia de l'explotació. Els ingressos financers es deriven sobretot dels rendiments de les participacions en el capital d'altres empreses, és a dir, de la seva participació en empreses del seu grup. Els rendiments que queden imputats com a ingressos financers són solament els que s'expliciten en dividends, mentre que queden latents els derivats del creixement i de la revaloració dels negocis participats. Caldria esperar, especialment tractant-se d'agregats d'empreses, que el rendiment total de les participacions financeres, tant explícites com implícites, fossin equiparables als rendiments de les activitats d'explotació.

L'aportació negativa dels rendiments financers va ser de prop d'un punt del 1999 al 2001, i ha estat negativa de més de dos punts els anys 2002 i 2003, anys de màxim impacte d'aquestes activitats sobre la rendibilitat de l'actiu al llarg de tot el període; aquest fet ha estat degut a la importància que han assolit els actius de caràcter financer dintre de l'actiu total a les empreses catalanes i espanyoles especialment els últims anys, i a la caiguda de les rendibilitats obtingudes per aquests actius. A les empreses de la resta d'Espanya, l'impacte negatiu d'aquests ingressos sobre la rendibilitat ha estat superior que a les catalanes des del 1999, i supera els quatre punts percentuals negatius en la projecció del 2003.

Pel que fa a l'impacte de la resta de partides de fora de l'explotació, els anys de més impacte a les empreses catalanes van ser els anys crítics del 1992 i del 1993. Des de llavors l'impacte ha oscil·lat entre valors positius i negatius, si bé els últims anys des del 2001 s'ha mantingut en valors

Quadre X.7 Comparació de resultats de l'empresa catalana i la de la resta d'Espanya
(Percentatge de variació sobre l'any anterior respecte de les mateixes empreses)

	Catalunya			Resta d'Espanya		
	2001*	2002*	2003**	2001*	2002*	2003**
Nombre d'empreses	1.862	1.581	179	5.853	4.827	514
Valor de la producció i subvencions	6,2	2,5	6,0	4,2	4,2	4,6
Compres i consums intermedis	4,0	1,1	7,1	3,1	2,8	3,9
VALOR AFEGIT BRUT AL COST DE FACTORS	12,1	6,2	4,1	6,6	7,2	5,6
Despeses de personal	5,7	5,8	5,8	5,8	5,7	3,9
Dotació amortitzacions i provisions de tràfic	12,9	6,3	0,9	5,4	2,0	–1,1
RESULTAT ECONÒMIC NET DE L'EXPLOTACIÓ	29,5	7,1	2,5	9,4	15,2	13,8
Ingressos financers	28,1	–6,3	43,8	55,1	–11,8	–22,7
Altres despeses financeres	–6,0	–9,5	8,5	–3,7	14,2	–5,1
RESULTAT ORDINARI NET ABANS D'INTERESSOS	30,9	4,7	12,1	21,0	6,5	–5,3
Interessos del finançament rebut	36,9	–5,5	5,4	22,5	–2,2	–3,4
RESULTAT ORDINARI NET	29,4	6,9	13,3	20,4	10,2	–6,2
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	16,8	2,5	25,3	–7,0	–122,6	–233,1
RESULTAT NET TOTAL (després d'impostos)	15,7	0,1	26,1	–14,0	–167,6	nd
Recursos generats	23,4	7,9	6,7	10,9	–0,5	–23,9
Distribució de dividends i altres	–11,5	2,0	nd	48,8	–94,6	nd
Autofinançament	37,2	9,6	nd	5,3	16,5	nd

(nd) Dada no disponible a la base trimestral (CBT)
(*) Percentatges de variació segons la base anual de la CBBE
(**) Base trimestral: mitjana ponderada dels percentatges de variació trimestrals
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre X.8 Activitat i despeses de personal. Catalunya i la resta d'Espanya
(Percentatge de variació sobre l'any anterior respecte de les mateixes empreses)

	Catalunya			Resta d'Espanya		
	2001*	2002*	2003**	2001*	2002*	2003**
Vendes totals	5,7	2,5	4,2	6,0	4,4	4,8
Vendes a Espanya	7,7	3,4	6,3	7,0	5,2	5,7
Vendes a l'estranger	0,3	0,2	–1,8	2,3	1,0	0,1
Ocupació	2,7	4,0	2,0	3,3	2,2	0,7
Despeses de personal per ocupat	3,0	1,7	3,7	2,4	3,4	3,2
Sous i salaris per ocupat	3,3	2,1	nd	2,7	2,9	nd

(nd) Dada no disponible a la base trimestral (CBT)
(*) Percentatges de variació segons la base anual de la CBBE
(**) Base trimestral: mitjana ponderada dels percentatges de variació trimestrals
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

negatius, malgrat tot, molt allunyat del que ha passat amb l'agregat d'empreses de la resta d'Espanya, que el 2002 han presentat una aportació negativa de 10 punts percentuals. Fonamentalment a causa d'aquest efecte de les provisions extraordinàries, algunes grans corporacions van haver de fer dotacions per les pèrdues en inversions a l'estranger arran de la crisi en diversos països de l'Amèrica Llatina. Aquest efecte ja s'apuntava en la projecció del 2002 de la publicació de l'any anterior.

Aquest tipus de resultats té molta importància en l'anàlisi empresarial i també sobre la marxa de les empreses. No obstant això, en una anàlisi amb vocació més estructural sobre la competitivitat i les fortaleses i debilitats de les empreses catalanes, convé centrar la comparació en els aspectes més relacionats amb les activitats d'explotació.

L'estancament de les vendes a l'estranger contrasta amb l'augment de les vendes a la resta d'Espanya

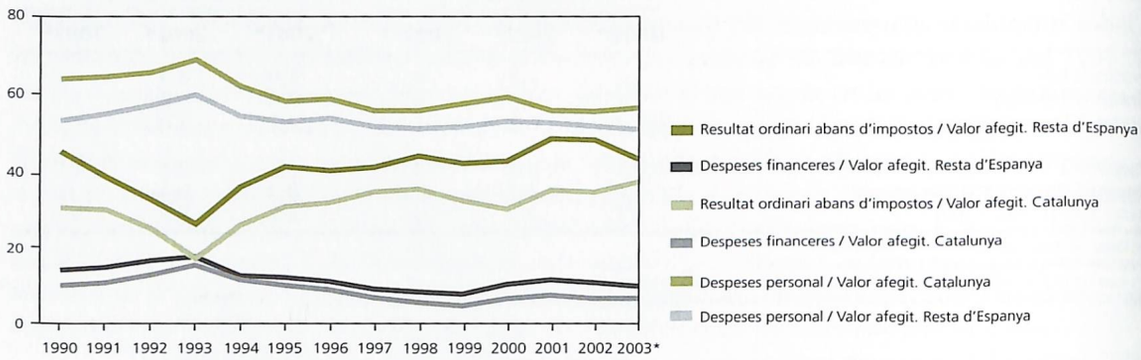
El creixement de l'activitat, mesurat pel creixement del valor de la producció (quadre X.7), de les empreses catalanes el 2002 ha estat inferior que l'any precedent, alentiment que no s'aprecia en la mostra de la resta d'Espanya, que manté una taxa de creixement del 4,2%. La base trimestral assenyala una recuperació d'aquest creixement a taxes superiors el 2003 a Catalunya davant de la resta d'Espanya. Aquest creixement prové de les vendes a Espanya per a ambdós agregats. Les vendes a l'exterior han estat estancades per a les empreses catalanes des del 2001 fins al 2003, mentre que a les espanyoles hi ha hagut un creixement positiu molt moderat.

El creixement del valor afegit, que el 2001 a les empreses catalanes va ser gairebé el doble que a la resta d'Espanya, es va moderar fortament el 2002 (6,2%), un punt percentual per sota del creixement de la resta d'Espanya. Malgrat l'alentiment del valor de la producció, aquest creixement s'ha assolit pel creixement molt menor de les compres i d'altres consums intermedis. En la base trimestral ha ocorregut el contrari, és a dir, un creixement més elevat de la producció ha redundat en un creixement menor del valor afegit a causa de l'augment de les compres i dels consums intermedis de les empreses catalanes. Les compres a Espanya de les empreses catalanes es van reduir tant el 2001 com el 2002, davant de l'increment de les compres a l'exterior el 2001. L'any 2002 també les compres a l'exterior s'han reduït lleugerament. El 2003, les taxes de creixement de les compres han tornat a ser positives, però s'ha mantingut la tendència assenyalada, i les compres a Espanya han crescut menys que les compres a l'exterior, tant en taxes absolutes com comparades amb el que ocorre amb les empreses de la resta d'Espanya.

La variació de les despeses de personal ha estat un dels determinants principals del resultat d'explotació

La variació de les despeses de personal ha estat el determinant principal, després del valor afegit, de l'evolució del resultat d'explotació. Tant el 2001 com el 2002, en la mostra espanyola i en la catalana, el seu creixement ha estat entre el 5,7% i el 5,8%. En l'avanç del 2003 basat en la mostra trimestral, el creixement d'aquesta partida de despeses s'ha mantingut en la mateixa taxa del 5,8% a les empreses catalanes, però ha estat superior al de les empreses de la resta d'Espanya gairebé dos punts percentuals. El creixement esmentat de les despeses de personal té un origen similar entre ambdues mostres el 2001, és a dir, un creixement de l'ocupació que ronda els tres punts i un creixement de les despeses de personal per ocupat una mica inferior. El 2002, no obstant això, el

Gràfic X.8 Cost laboral i despeses financeres sobre valor afegit. Catalunya i la resta d'Espanya
(En percentatge)



(*) La dada corresponent a 2003 s'ha estimat a partir de la CBT

Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

creixement de l'ocupació va ser del 4%, gairebé el doble que a la resta d'Espanya, al mateix temps que les despeses de personal per ocupat van créixer molt més moderadament. Les dades del 2003 assenyalen que l'ocupació continua creixent a una taxa superior a la resta d'Espanya, si bé també les despeses de personal van créixer una mica més.

Les empreses catalanes han obert els darrers anys una bretxa positiva en la productivitat laboral respecte de les de la resta d'Espanya

Les empreses catalanes han obert una bretxa positiva al llarg del temps davant de les de la resta d'Espanya en la productivitat laboral. La diferència es va formar en el període 1993-2001. Els dos últims anys, 2002 i 2003, aquesta diferència s'ha reduït lleugerament (gràfic X.8 i quadre X.9), a causa de la pèrdua més elevada de productivitat a Catalunya. Malgrat això, la diferència es manté al voltant dels 15 punts percentuals, sobre una base 100 el 1990. El cost laboral unitari s'ha reduït més a les empreses catalanes, per una millora de productivitat més acusada. De fet es pot afirmar que aquesta millora ha permès en el període una menor reducció del cost laboral per treballador i, al mateix temps, de mantenir un cost laboral unitari menor. Els anys 2002 i 2003 s'ha reduït l'avantatge en aquest aspecte, principalment per les disminucions de productivitat a Catalunya.

La base de la millora de la competitivitat de l'economia espanyola des del 1993 s'ha fonamentat, primer, en una devaluació de la pesseta aquell any i, posteriorment, en una duradora moderació salarial que es va assolir gràcies a la col·laboració sindical i a l'entrada de mà d'obra estrangera. A Catalunya s'afegeix la millora fins al 1998 de la productivitat laboral. Evitar la deslocalització d'una part substancial de la producció industrial, es pot basar, i s'ha de basar, en un creixement moderat dels salaris, però això no garanteix els resultats desitjats si no s'acompanya de millores de productivitat associades a maneres de producció més intensives en capital, de la

Quadre X.9 Valor afegit, cost i productivitat laboral. Catalunya i la resta d'Espanya
(Mitjana anual dels percentatges de variació en termes reals)

	Base anual			Base trimestral (*)
	1993/1998	1998/2001	2002	2003
Valor afegit. Catalunya	6,1	5,1	2,5	1,5
Valor afegit. Resta d'Espanya	5,3	3,8	3,4	3,0
Valor afegit/treballador. Catalunya	3,8	0,0	–1,4	0,4
Valor afegit/treballador. Resta d'Espanya	1,9	–1,6	1,2	2,3
Despeses de personal/treballador. Catalunya	–0,7	0,1	–1,8	1,2
Despeses de personal/treballador. Resta d'Espanya	–1,2	–0,7	–0,2	0,7

(*) La dada corresponent al 2003 s'ha estimat a partir de la CBT
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

incorporació de més valor al producte a través de la qualitat i la innovació, i de millores organitzatives. Un factor rellevant referent a això en el qual el conjunt d'Espanya manté un seriós desavantatge davant dels països del seu entorn, és la despesa en R+D, tant privada com pública.

Les despeses per amortitzacions i provisions han crescut molt més a les empreses catalanes, sobretot els anys 2001 i 2002. No obstant això, el seu efecte sobre l'evolució del resultat d'explotació no és apreciable, atès que aquesta partida té un pes menys rellevant. El resultat econòmic net d'explotació de les empreses catalanes va créixer el 2001 el triple que a la resta d'Espanya. El 2002, per contra, el creixement del resultat a Espanya va ser del 15,2% mentre que la taxa de creixement a Catalunya va ser menys de la meitat (7,1%), principalment a causa del creixement menor del valor de la producció i del valor afegit. L'any 2003, la base trimestral assenyala un estancament del resultat d'explotació a les empreses catalanes, mentre que seguiria creixent a les de la resta d'Espanya per sobre del 13%. Aquest creixement menor es fonamenta en l'increment de les compres, dels consums intermedis i de les despeses de personal.

Les despeses per amortitzacions i provisions han crescut molt més a la mostra d'empreses catalanes

3.2. Inversió i finançament

L'anàlisi de l'eficiència empresarial a partir de la productivitat laboral, fins i tot sent molt habitual, omet l'existència de l'altre factor productiu, el capital. En aquest apartat, a través de l'anàlisi de la rotació de la inversió, es pretén matisar i completar les conclusions de l'apartat anterior.

Si es compara l'evolució de la rotació dels actius d'explotació, separant entre actiu immobilitzat i circulant per a diferents períodes del 1993 al 2003, s'observa que en el primer subperíode, del 1993 al 1998, la rotació de l'actiu, tant immobilitzat (sobretot) com circulant, va créixer a una taxa més elevada a Catalunya que a la resta d'Espanya. Per contra, del 1999 al 2001 la rotació de l'actiu immobilitzat (la ràtio valor afegit / actiu immobilitzat net a preus corrents) a Catalunya es va reduir a una taxa més elevada que la de la resta, mentre que la de l'actiu circulant es va reduir menys. Els anys 2002 i 2003 la rotació de l'actiu immobilitzat ha mantingut una evolució pitjor que a la resta d'Espanya.

La rotació de l'actiu immobilitzat ha tingut una evolució pitjor que a la resta d'Espanya,...

El fet que tant la productivitat laboral com la del capital (almenys la de l'actiu immobilitzat) a Catalunya hagi evolucionat desfavorablement respecte a la resta d'Espanya els dos últims anys, s'interpreta com un increment de la capacitat productiva ociosa, que es deriva d'un

Quadre X.10 Evolució de les principals partides del balanç. Catalunya i la resta d'Espanya
(En percentatge de variació)

	Catalunya			Resta d'Espanya		
	2001*	2002*	2003**	2001*	2002*	2003**
Total actiu net (b)	12,6	18,4	12,3	20,6	–0,3	0,3
Fons propis (a)	–0,5	7,5	12,4	14,1	0,9	–0,8
Finançament amb cost (a)	14,9	15,7	23,0	20,6	4,5	1,3
Finançament a llarg termini (a)	29,6	19,8	15,0	28,3	24,8	0,5
Finançament a curt termini (a)	–4,2	10,2	18,5	10,2	–27,5	–16,2
Actiu immobilitzat net de l'explotació (a)	17,6	12,1	3,2	15,2	12,2	3,1
Actiu circulant net de l'explotació (a)	9,7	–1,4	6,7	–0,5	4,5	–21,3
Actius financers nets (a)	10,1	35,7	nd	32,9	13,5	nd
Actiu immobilitzat material (a)	15,8	10,9	3,2	13,9	10,7	3,4
Actiu immobilitzat material FBC	–11,6	–20,5	nd	10,0	–20,1	nd
Actiu immobilitzat material net per ocupat (estoc)	10,8	8,6	1,2	7,7	1,0	2,5

(*) Percentatges de variació segons la base anual de la CBBE
(**) Base trimestral: mitjana ponderada dels percentatges de variació trimestrals
(a) Anys 2001 i 2002: Variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor a preus corrents de la partida homòloga del balanç. Any 2003: Mitjana dels percentatges de variació del saldo a preus corrents
(b) Percentatges de variació del saldo a preus corrents
(nd) Dada no disponible a la base trimestral (CBT)
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

creixement menor de les vendes. Al seu torn, una explicació pot ser-ne la reducció o l'estancament de la demanda externa, a causa de la crisi del consum privat en països com França o Alemanya i a la circumstància que l'economia catalana estigui més oberta a l'exterior que la mitjana espanyola, que la fa més sensible a l'evolució de l'economia internacional. És convenient parar esment a l'evolució que es produeixi a les empreses catalanes durant l'any 2004, en què comencen els símptomes de recuperació de l'economia internacional, per comprovar que les pèrdues de productivitat relativa siguin conjunturals, com s'atribueix, i no degudes a una pèrdua de competitivitat.

...atès que han intensificat més l'actiu immobilitzat per ocupat

El creixement de l'actiu immobilitzat d'explotació és molt similar entre ambdues mostres, i el mateix ocorre amb l'actiu immobilitzat material. No obstant això, les empreses catalanes han intensificat més l'actiu immobilitzat per ocupat tant el 2001 com el 2002, la qual cosa explica també les disminucions de la rotació durant aquests anys.

El cost financer a Catalunya no és substancialment diferent del de la resta d'Espanya, com s'ha comprovat a l'apartat 2.2.1; no obstant això, sí que és significativa la reducció de l'endeutament a Catalunya en termes comparatius. En aquest apartat s'analitza en més profunditat el finançament empresarial i l'efecte i la relació d'aquest amb els resultats i la inversió.

Un tret diferencial de les empreses catalanes (gràfic X.8), que es manté estable en el temps, és que el resultat abans d'interessos i impostos representa un percentatge menor del valor afegit, fet que, atès el menor cost laboral unitari a Catalunya, s'explica com una major imputació de costos de capital a través de l'amortització, atesa la intensitat més elevada de capital, i un menor import relatiu dels ingressos financers (perquè aquests actius tenen menys pes en el total). D'altra banda, els interessos per finançament rebut representen un percentatge menor del valor afegit a Catalunya, no a causa d'un cost financer menor sinó per un nivell d'endeutament menor. Els dos últims anys, el 2002 i sobretot el 2003, aquestes diferències s'han atenuat. El resultat abans d'interessos i d'impostos ha incrementat el pes, al mateix temps que s'ha reduït a la resta d'Espanya, on també ha disminuït més acusadament el pes de les despeses financeres.

L'evolució del resultat ordinari net presenta menys diferències a Catalunya que a la resta d'Espanya

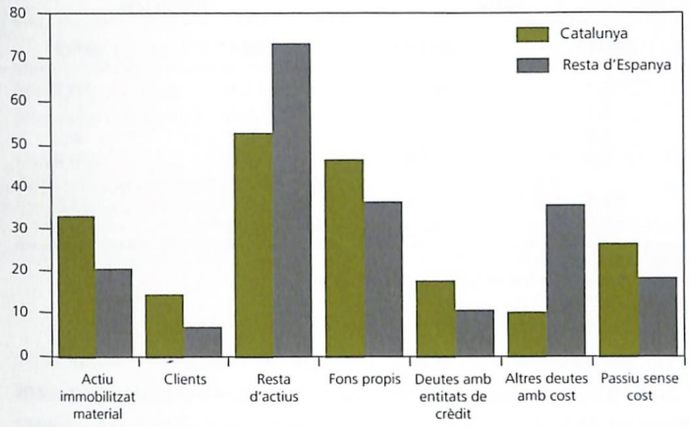
L'evolució del resultat ordinari net presenta menys diferències a Catalunya que a la resta d'Espanya (quadre X.7). Mentre que el 2001 va créixer nou punts percentuals més, el 2002 va créixer 3,3 punts menys. D'altra banda, el 2003, ha crescut molt a Catalunya i ha disminuït a la resta d'Espanya, gràcies a l'evolució favorable dels ingressos financers. A Catalunya, les despeses financeres han crescut més en el conjunt dels tres anys. L'evolució comparada del resultat net no és rellevant aquests anys, ja que en la mostra de la resta d'Espanya domina l'efecte de les provisions extraordinàries que corresponen a un nombre reduït d'empreses de gran dimensió. Els recursos generats (aquests no es veuen afectats per les provisions) per les empreses catalanes han crescut els tres anys més que a les espanyoles, i destaca la forta diferència de l'any 2003.

Si s'analitzen els fluxos de finançament i d'inversió l'any 2002, el més destacable és el pes més elevat de l'autofinançament a Catalunya, especialment a través del benefici retingut, que es reflecteix en els fons propis. Mentre que a la mostra espanyola s'ha substituït el finançament a curt termini pel finançament a llarg termini, les empreses catalanes han emprat ambdues fonts, i han mantingut d'alguna manera la composició del deute. En les aplicacions, s'han incrementat els actius immobilitzats, tant d'explotació com financers, a les empreses catalanes. És destacable que en ambdós agregats s'ha destinat més quantitat de recursos al creixement dels actius financers.

Les empreses catalanes es caracteritzen per un pes més important dels actius vinculats a l'explotació

El gràfic X.9, finalment, presenta la composició del balanç de les empreses l'any 2003. Es reprodueixen els trets característics que s'han observat en anys precedents. És més elevat el pes a les empreses catalanes dels actius més purament vinculats a l'explotació, com ara l'actiu immobilitzat material i clients, que sumen ambdós prop del 50%, mentre que no arriba al 30% del total a les empreses espanyoles. Quant al passiu, a les empreses catalanes predomina el finançament propi i el finançament sense cost, mentre que, en la mostra de la resta d'Espanya, altres deutes amb cost tenen un pes similar al dels fons propis, en detriment de l'ús de finançament bancari i del finançament sense cost.

Gràfic X.9 Principals partides del balanç. Catalunya i la resta d'Espanya. Any 2003
(En percentatge sobre actiu o passiu)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

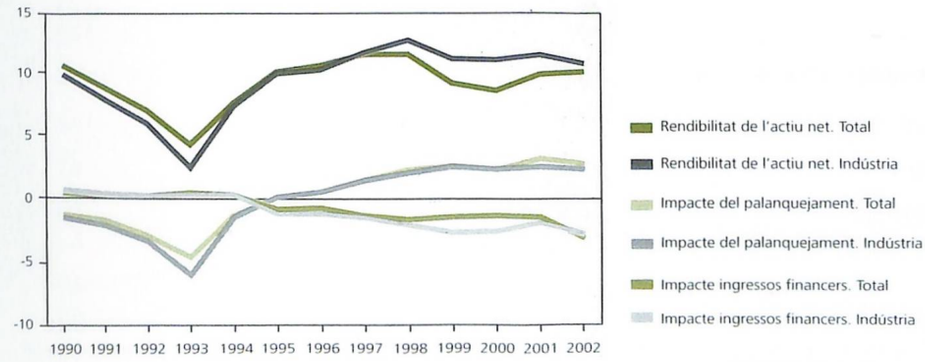
4. La indústria manufacturera a Catalunya

4.1. Rendibilitat, activitat i costos d'explotació

La indústria ha mostrat els darrers anys una rendibilitat de l'actiu net lleugerament millor que el total d'empreses

En aquest apartat s'estudia l'evolució de les ràtios de rendibilitat i la dels principals indicadors economicofinancers de la indústria a partir de la informació de la base anual de la CBBE. Al gràfic X.10 es pot veure l'evolució en el període 1990-2002 de la rendibilitat ordinària de l'actiu net a preus corrents de la manufactura i de la mostra total d'empreses (excloent-hi el sector energètic). En general, la indústria anticipa la crisi del 1993 i la pateix més profundament que la resta. Després de l'aguda crisi industrial del 1993, la recuperació brillant del sector va assolir els màxims valors de rendibilitat el 1998, amb el 12,8%. Des d'aquest any, aquesta taxa s'ha reduït lleugerament, fins a arribar al 10,9% el 2002. No obstant això, no s'ha d'interpretar com una caiguda real de resultats en relacionar-la amb el cost financer. L'impacte del palanquejament s'ha mantingut al voltant dels 2,5 punts de manera estable des del 1999.

Gràfic X.10 Rendibilitat, palanquejament i impacte dels ingressos financers. Total (menys energia) i indústria. Catalunya
(En percentatge)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre X.11 Rendibilitat, palanquejament i endeutament. Total (menys energia) i indústria. Catalunya
(En percentatge)

	Total		Indústria	
	2001*	2002*	2001*	2002*
Rendibilitat ordinària de l'actiu net	10,1	10,3	11,6	10,9
Cost nominal del finançament	5,1	4,6	5,5	4,7
Palanquejament nominal	5,0	5,7	6,1	6,2
Palanquejament real	7,8	9,3	8,9	9,9
Rendibilitat ordinària dels recursos propis	13,5	13,3	14,2	13,5
Endeutament	40,3	34,5	30,6	29,0

(*) Valor de les ràtios en percentatges segons la base anual de la CBBE
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Com es pot veure als quadres X.12 i X.13, l'activitat generada per les empreses del sector industrial ha donat lloc a taxes de creixement lleugerament positives (1%) per a l'activitat dintre del mercat interior, i en canvi ha tingut resultats negatius en l'evolució de l'activitat exterior. L'alentiment observat el 2001 respecte del 2000 ja anticipava aquesta tendència. S'ha passat de taxes d'evolució que eren superiors al 10% l'any 2000 a les taxes actuals (quadre X.13). L'efecte immediat d'aquest alentiment ha comportat que les compres efectuades a Espanya hagin tingut una evolució negativa del 5,7%, mentre que les compres efectuades a l'exterior hagin seguit una lleugera evolució positiva, probablement per la dificultat de ser substituïdes per subministraments de procedència interior.

Igual que en el conjunt de l'economia espanyola, s'ha deixat notar en l'empresa industrial catalana l'alentiment de l'activitat mundial, fet que es posa de manifest quan s'analitza el valor afegit

Quadre X.12 Comparació de resultats. Total (menys energia) i indústria. Catalunya
(Percentatge de variació sobre l'any respecte de les mateixes empreses)

	Total		Indústria	
	2001*	2002*	2001*	2002*
Nombre d'empreses	1.862	1.581	791	649
Valor de la producció i subvencions	6,2	2,5	3,2	0,0
Compres i consums intermedis	4,0	1,1	3,0	–1,0
VALOR AFEGIT BRUT AL COST DE FACTORS	12,1	6,2	3,5	3,5
Despeses de personal	5,7	5,8	4,1	2,9
Dotació amortitzacions i provisions de tràfic	12,9	6,3	3,9	–2,1
RESULTAT ECONÒMIC NET DE L'EXPLOTACIÓ	29,5	7,1	2,0	9,0
Ingressos financers	28,1	–6,3	20,6	–12,3
Altres despeses financeres	–6,0	–9,5	7,3	–13,4
RESULTAT ORDINARI NET ABANS D'INTERESSOS	–30,9	4,7	6,0	5,3
Interessos del finançament rebut	36,9	–5,5	12,7	–13,7
RESULTAT ORDINARI NET	29,4	6,9	4,9	8,7
RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	16,8	2,5	–6,5	11,2
RESULTAT NET TOTAL (després d'impostos)	15,7	0,1	–1,5	2,2
Recursos generats	23,4	7,9	4,0	4,9
Distribució de dividends i altres	–11,5	2,0	–4,0	–12,4
Autofinançament	37,2	9,6	6,2	9,6

(*) Percentatges de variació segons la base anual de la CBBE
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre X.13 Activitat i despeses de personal. Total (menys energia) i indústria. Catalunya
(Percentatge de variació sobre l'any anterior respecte de les mateixes empreses)

	Total		Indústria	
	2001*	2002*	2001*	2002*
Vendes totals	5,7	2,5	2,5	–0,1
Vendes a Espanya	7,7	3,4	2,9	0,9
Vendes a l'estranger	0,3	0,2	1,8	–1,6
Ocupació	2,7	4,0	0,6	0,2
Despeses de personal per ocupat	3,0	1,7	3,4	2,6
Sous i salaris per ocupat	3,3	2,1	3,2	3,7

(*) Percentatges de variació segons la base anual de la CBBE
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

i la seva evolució. A aquesta falta d'estabilitat de l'economia mundial caldria sumar-hi les circumstàncies de la zona euro per contribuir a explicar les raons d'aquesta situació.

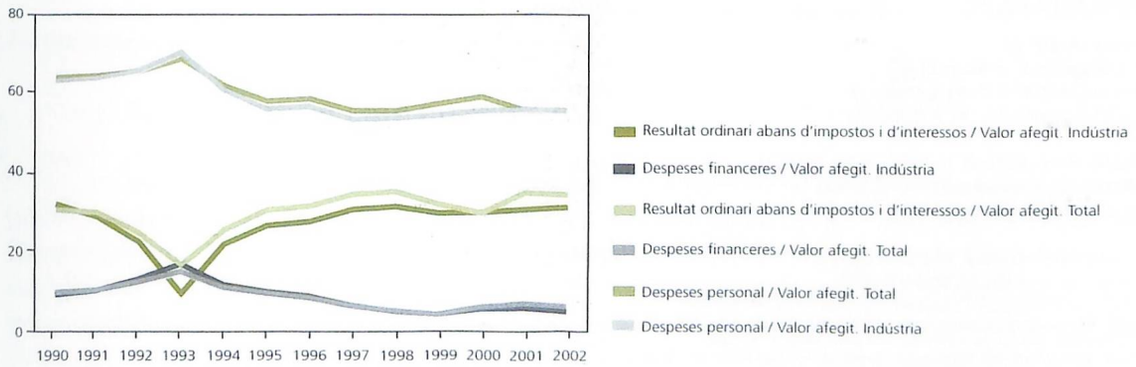
La repercussió sobre el valor afegit mostra gairebé un estancament real, perquè el creixement dels preus de les manufactures va rondar el 2% ambdós anys. Ha tingut lloc, en canvi, una redistribució de les partides d'aquest valor afegit que ha donat lloc a una disminució de les taxes de creixement de les despeses de personal i una dotació menor a l'amortització, que ha assolit taxes d'evolució negatives. Aquesta imputació menor dels costos d'ús del capital productiu és conseqüent amb la reducció de l'activitat.

El creixement de les despeses de personal ha estat menor que el del 2001, com a conseqüència d'un creixement de les despeses de personal per ocupat molt moderat. La moderació del cost per ocupat s'ha compatibilitzat amb un increment en termes reals de la retribució al personal, gràcies a la reducció relativa d'altres càrregues socials.

El creixement de les despeses de personal per ocupat ha estat moderat i el creixement de l'ocupació ha estat pràcticament nul

D'altra banda, l'increment de l'ocupació ha estat pràcticament nul a la indústria, com cal esperar de l'estancament de l'activitat. El cost laboral unitari (gràfic X.11) es va reduir lleugerament el 2002, en contra del que havia passat en anys precedents, amb una via ascendent des del 1997 fins al 2001. Els últims anys, analitzats en termes reals, i en el conjunt del 1998 al 2002 (quadre X.14), mostren un creixement del cost laboral unitari en la indústria degut tant a l'increment real dels costos de personal com a la disminució de la productivitat laboral. Malgrat que la intensitat del procés ha estat molt reduïda en variació mitjana anual, la rellevància radica en l'acumulació al llarg de diversos anys. Els pròxims anys es comprovarà si les dades del 2002 han representat un canvi de tendència o una excepció dintre del procés d'increment del cost laboral unitari a la indústria.

Gràfic X.11 Cost laboral i despeses financeres sobre valor afegit. Total (menys energia) i indústria. Catalunya
(En percentatge)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre X.14 Valor afegit, cost i productivitat laboral. Total (menys energia) i indústria. Catalunya
(Mitjana anual dels percentatges de variació en termes reals)

	Base anual		
	1993/1998	1998/2001	2002
Valor afegit. Total	6,1	5,1	2,5
Valor afegit. Indústria	6,7	1,1	–0,1
Valor afegit per treballador. Total	3,8	0,0	–1,4
Valor afegit per treballador. Indústria	6,4	–0,7	–0,3
Despeses de personal per treballador. Total	–0,7	0,1	–1,8
Despeses de personal per treballador. Indústria	0,2	0,6	–0,9

Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

4.2. Inversió i finançament

Hi ha hagut un increment lleuger de la intensificació de la dotació de capital per ocupat

L'actiu immobilitzat material del sector industrial ha augmentat per fluxos externs poc més del 10%, taxa que com es pot veure al quadre X.15 és molt inferior a la de l'exercici anterior. Malgrat això, hi ha hagut un increment lleuger de la intensificació de la dotació de capital per empleat. Aquest lleuger augment de l'actiu, al costat de l'estancament de l'activitat, ha donat lloc a uns resultats en termes de rotació de l'actiu inferiors a la mitjana obtinguda fins en aquest període. També va empitjorar aquesta ràtio en el període 1998-2002 en comparació amb l'assolida fins al 2001. Si s'interpreta la rotació com una mesura d'eficiència en l'ús dels actius empresarials, cal concloure que s'està penalitzant aquesta eficiència a través de les polítiques d'inversió empresarial. Una altra interpretació, probablement més realista, és la que es deriva de la consideració del futur en aquesta anàlisi, i es podria afirmar que les empreses industrials mantenen una política d'inversió que els permetrà en un futur pròxim afrontar canvis favorables en la demanda.

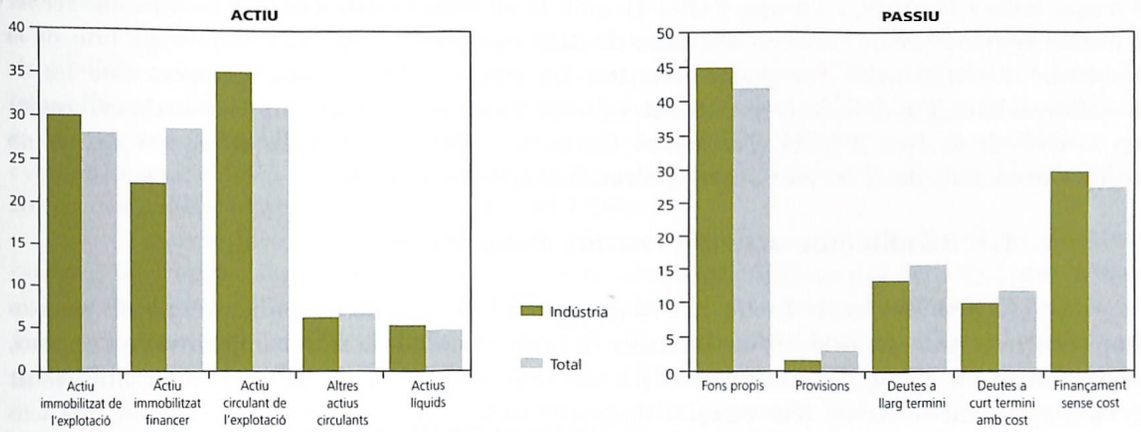
Aquesta interpretació és més coherent a la vista de l'evolució dels actius immobilitzats d'explotació. No obstant això, també caldria inferir d'aquest resultat la hipòtesi de la sobreinversió que ja s'ha comentat en capítols anteriors, o bé la d'un ajustament en la demanda del factor davant la disminució de la part financera del seu cost d'ús.

Quadre X.15 Principals partides del balanç. Total (menys energia) i indústria. Catalunya
(En percentatge de variació)

	Total		Indústria	
	2001*	2002*	2001*	2002*
Total actiu net (b)	12,6	18,4	8,4	10,0
Fons propis (a)	–0,5	7,5	–1,9	0,7
Finançament amb cost (a)	14,9	15,7	5,5	3,3
Finançament a llarg termini (a)	29,6	19,8	15,4	7,9
Finançament a curt termini (a)	–4,2	10,2	4,2	–2,7
Actiu immobilitzat net de l'explotació (a)	17,6	12,1	14,6	12,0
Actiu circulant net de l'explotació (a)	9,7	–1,4	9,2	1,0
Actius financers nets (a)	10,1	35,7	10,9	15,1
Actiu immobilitzat material (a)	15,8	10,9	14,7	10,4
Actiu immobilitzat material FBC	–11,6	–20,5	12,8	–32,1
Actiu imobilitzat material net per ocupat (estoc)	10,8	8,6	9,0	9,3

(*) Percentatges de variació segons la base anual de la CBBE
(a) Anys 2001 i 2002: Variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor a preus corrents de la partida homòloga del balanç
(b) Percentatge de variació del saldo a preus corrents
Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic X.12 Principals partides del balanç. Total (menys energia) i indústria. Catalunya. Any 2002
(En percentatge sobre actiu o passiu)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

L'estructura de l'actiu de les empreses industrials catalanes destaca pel fet de ser l'actiu circulant el que capta una proporció més elevada de recursos, proporció que ha augmentat lleugerament aquest exercici (1%). La quota d'actius financers, que seria la tercera en importància per a aquest sector, ha augmentat més que qualsevol de les altres partides de l'actiu, quan les rendes obtingudes per aquests actius s'han reduït. Amb més detall en aquest àmbit es podria contribuir a trobar una explicació que potser sigui en la inversió en empreses del grup industrial i no tant en la inversió en actius financers per trobar una destinació rendible als excedents de tresoreria.

L'actiu circulant és el que ha captat una proporció més elevada de recursos de les empreses industrials catalanes

El finançament de l'actiu industrial s'ha dut a terme sobre la base de l'aportació de recursos propis, que arriben a una proporció del 45% de l'actiu, i d'un recurs al deute amb cost molt limitat que, incloent-hi les partides a llarg i curt termini, no arriben al 25% de l'actiu total. Aquesta estructura de finançament, atesos els costos de cadascuna de les fonts financeres, fa que l'efecte palanca de l'endeutament sobre la rendibilitat dels accionistes hagi estat menor que en els altres sectors analitzats (gràfic X.10). No obstant això, els resultats obtinguts pel sector industrial es poden considerar acceptables.

El comportament de les partides corresponents a les rendes financeres és homogeni ja que evolucionen en sentit negatiu tant les despeses com els ingressos financers i en valors molt pròxims entre si. No obstant aquesta evolució, no es percep un increment de recursos d'aquestes fonts financeres ja que el seu pes es modera lleugerament pel que fa al període anterior.

L'efecte sobre el resultat net de la contenció de les despeses financeres i la reducció en la dotació a l'amortització, s'ha traduït en un augment de gairebé el doble de la taxa d'evolució del període precedent.

Ha augmentat el resultat net i també l'autofinançament

La reducció de la distribució de rendes als accionistes ha donat lloc a un increment de l'autofinançament.

5. Comparació amb Europa

Finalment, en aquest apartat es compara la situació economicofinancera de l'empresa catalana amb l'europea. Per fer aquesta comparació s'ha utilitzat la base de dades BACH (Bank for the Accounts of Companies Harmonised), disponible per a diferents països de la Unió Europea. Aquesta base és especialment fiable i representativa per al conjunt de la indústria manufacturera, raó per la qual l'anàlisi se circumscriurà a aquest agregat. Malgrat els esforços d'homogeneïtzació de les dades que s'han fet per construir la base BACH, segueix sent més fiable la comparació de tendències que no pas la de nivells.

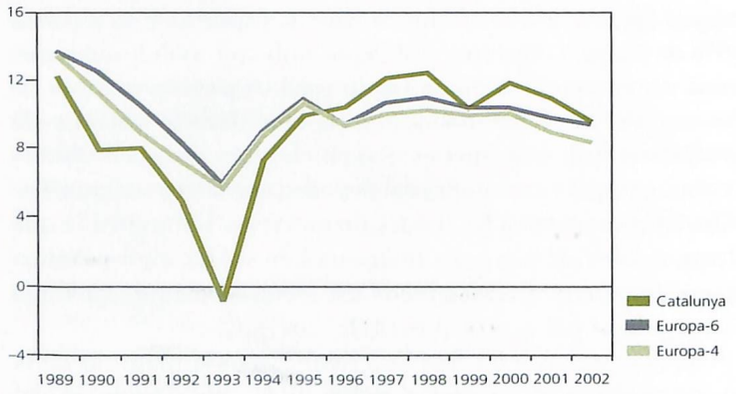
Atenent a la disponibilitat i a la comparabilitat de la informació, s'han construït dues mitjanes europees: Europa-6 (EU-6), que integra la informació d'Alemanya, Àustria, Bèlgica, França, Itàlia i Espanya, i Europa-4 (EU-4), amb la informació dels quatre darrers països. Per fer aquestes mitjanes s'han ponderat les dades de cada país segons el pes del valor afegit brut de la indústria manufacturera. Per poder comparar les mitjanes de les ràtios europees amb les de Catalunya, ha calgut definir de nou tots els conceptes i les ràtios de les empreses catalanes, seguint els criteris de la base BACH. Per aquest motiu, els valors que figuren en aquest apartat no coincideixen amb els de les partides equivalents dels apartats anteriors.

5.1. Rendibilitat, activitat i costos d'explotació

La rendibilitat de l'actiu net relaciona resultats de caràcter ordinari amb els recursos implicats en la seva obtenció i és un indicador de primer nivell de la salut competitiva de l'empresa, especialment en el cas del sector manufacturer, molt obert a la competència amb altres zones geogràfiques. En tractar-se d'una anàlisi d'agregats sectorials permet d'avaluar, a partir dels seus resultats, les condicions de l'entorn empresarial, així com les competències internes de les empreses, en relació amb els països del seu voltant, on es troben les empreses competidores i amb les quals es comparteixen mercats i fins i tot recursos.

El gràfic X.13 presenta l'evolució comparada de la rendibilitat de l'actiu net de les empreses manufactureres catalanes i dels dos agregats d'empreses de països europeus. L'aspecte més destacat és la forta crisi industrial a Espanya dels anys 1992 i 1993, que va tenir l'impacte que

Gràfic X.13 Rendibilitat econòmica. Catalunya i Europa
(En percentatge)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre X.16 Rendibilitat ordinària, palanquejament i endeutament. Catalunya i Europa
(En percentatge)

	Mitjana 89-90		Mitjana 92-93		Mitjana 97-98		Mitjana 00-02	
	CAT	UE	CAT	UE	CAT	UE	CAT	UE
Rendibilitat de l'actiu net	9,8	12,8	2,0	6,9	12,0	10,5	10,2	9,6
Cost unitari del finançament aliè	9,6	8,0	9,4	9,3	5,7	5,7	4,1	5,0
Palanquejament nominal	0,2	4,8	–7,4	–2,4	6,3	4,8	6,1	4,6
Palanquejament real	3,1	6,5	–4,5	–0,6	7,2	5,3	7,3	5,3
Rendibilitat d'explotació	11,0	12,4	3,8	5,6	15,3	11,9	15,9	11,2
Deutes amb cost / Fons propis	55,9	104,0	106,4	107,3	55,9	89,8	64,7	96,0

Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

s'aprecia en el gràfic sobre la rendibilitat de les empreses catalanes. D'altra banda, la recuperació va ser ràpida en les empreses catalanes, que tres anys més tard, el 1996, presentaven taxes de rendibilitat superiors en ambdues agrupacions de països.

Els anys 2000 i 2001, mentre les empreses europees tendien a disminuir les taxes de rendibilitat, aquesta es va incrementar a les empreses catalanes. L'any 2002, no obstant això, ha tingut lloc una disminució significativa de la rendibilitat de l'actiu net a Catalunya, més acusada que la del bloc anomenat UE-6 i d'intensitat similar a la de la UE-4. Malgrat això, la rendibilitat de l'empresa manufacturera catalana s'ha mantingut lleugerament per sobre dels agregats de referència, com ocorre gairebé ininterrompudament des del 1996.

La rendibilitat de l'empresa manufacturera catalana s'ha mantingut lleugerament per sobre de la mitjana dels països europeus

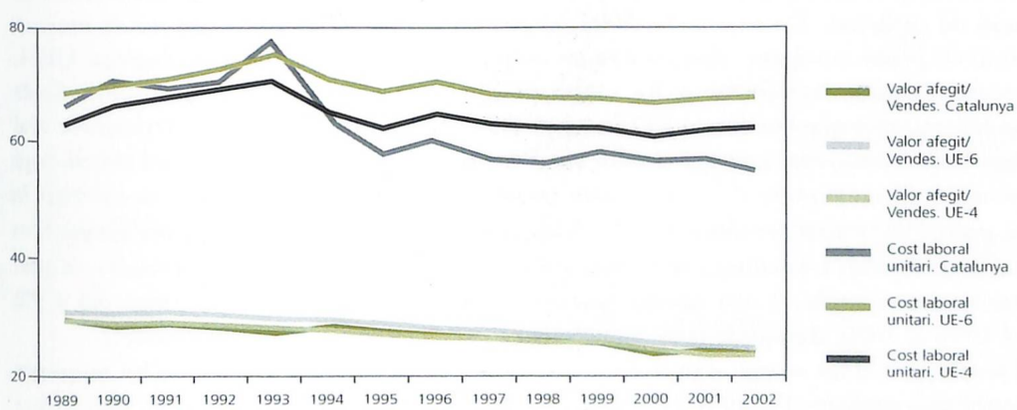
Respecte al cost financer dels recursos aliens de les empreses (quadre X.16), les empreses catalanes havien mantingut una taxa mitjana similar als països europeus des del 1992; no obstant això, en els últims tres anys, el cost mitjà a les empreses manufactureres catalanes ha estat gairebé un punt percentual per sota de la mitjana de l'EU-6, de manera que aquelles mantenen un palanquejament financer nominal 1,5 punts superior a les europees.

Quan es computa la inflació per oferir el palanquejament real, encara és més gran la diferència respecte a la rendibilitat, que és de dos punts percentuals respecte a la de les empreses europees (7,3 punts davant de 5,3 punts). També és destacable que la rendibilitat de l'explotació de les empreses catalanes, és a dir, la que resulta exclusivament de l'activitat pròpia de les empreses, s'ha mantingut diversos punts percentuals per sobre de les empreses europees, i fins i tot n'ha incrementat la diferència en incorporar les dades de l'últim període. Com s'ha assenyalat anteriorment, l'endeutament de les empreses catalanes està significativament per sota de les empreses europees, a pesar de disposar d'una diferència més gran entre rendibilitat i cost financer. Aquesta decisió es pot emmarcar dintre de la relació racional d'intercanvi entre rendibilitat i risc per als propietaris de l'empresa.

L'endeutament de les empreses catalanes ha estat inferior al de les empreses europees

S'analitza a continuació els nivells i l'evolució del marge d'explotació, un dels determinants de la rendibilitat de l'explotació al costat de la rotació de l'actiu, a la qual es dedica l'apartat següent. El quocient entre el valor afegit i les vendes netes és una ràtio de variabilitat molt escassa, que es podria considerar, per tant, estructural i relacionada amb l'estructura productiva de les empreses. Malgrat la seva estabilitat, la ràtio ha mostrat una tendència decreixent de manera sostinguda des dels primers anys noranta fins al 2001, tant a les empreses catalanes com en ambdós agregats d'empreses europees. La remuntada que ofereix aquest quocient l'any 2002 ha estat deguda molt probablement a aquest efecte de base incompleta que s'ha observat en anys anteriors, i que queda corregit amb posterioritat en completar-se definitivament la base. Això no emmascara el resultat fonamental, que s'interpreta com una tendència global de les empreses europees cap a la

Gràfic X.14 Cost laboral unitari. Catalunya i Europa
(En percentatge)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre X.17 Activitat, cost i productivitat. Catalunya i Europa
(Variació acumulada real en percentatge)

	Variació 1993-1989			Variació 1998-1993			Variació 2002-1998		
	CAT	UE-6	UE-4	CAT	UE-6	UE-4	CAT	UE-6	UE-4
Valor afegit	−16,1	−12,4	−12,5	35,7	11,9	16,5	2,4	2,4	3,5
Ocupació	−10,2	−6,0	−7,3	1,2	−3,9	2,0	5,5	1,1	2,1
Valor afegit per treballador	−6,5	−6,9	−5,8	34,1	16,5	14,4	−3,0	1,2	1,3
Despeses de personal per ocupat	16,7	5,7	8,0	−2,8	5,7	3,3	1,4	2,1	2,9
Cost laboral unitari	24,8	13,7	15,1	−27,5	−9,4	−10,0	4,5	0,9	1,5
Despeses financeres / valor afegit	161,7	50,4	52,6	−73,0	−15,1	−36,7	−0,3	97,9	6,6
Actiu immobilitzat explotació per ocupat	67,4	9,0	13,5	−10,5	−1,6	−3,1	2,6	9,9	5,7

Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

flexibilització de les seves estructures de costos amb la finalitat de reduir al mateix temps la variabilitat dels resultats.

El cost laboral unitari ha continuat per sota dels països veïns

El percentatge del valor afegit destinat a despeses de personal, cost laboral unitari, a les empreses catalanes ha continuat sensiblement per sota de la resta de països i no ofereix senyals de convergència, sinó al contrari, els dos últims anys (gràfic X.14). Els últims tres anys, les despeses de personal han crescut a les manufactures catalanes a una taxa propera al 5%, lleugerament per sobre del creixement del valor afegit. El mateix ha ocorregut, encara que a taxes inferiors, als agregats d'empreses europees, fet que comporta el manteniment d'un menor cost laboral unitari a les empreses catalanes. Des de l'any 1997, aquesta ràtio s'ha mantingut per sota del 60% de manera relativament estable.

El cost imputat per amortitzacions a les empreses catalanes ha moderat els últims anys les taxes de creixement, que en el període 1997-1998 van ser especialment intenses. Els anys 2000-2002 han crescut a un ritme menor al 3%, mentre que en els agregats d'empreses europees ho han fet a taxes del 6,5% i del 5,4% per a la UE-4 i la UE-6, respectivament. En suma, un creixement més gran del valor afegit i un de menor de les partides d'amortitzacions i provisions s'han compensat amb un creixement més fort de les despeses de personal. Tot això ha comportat una reducció moderada del marge d'explotació, que de mitjana del 2000 al 2002 ha quedat en el 6,1%, davant del 6,3% del període anterior. Els agregats UE-4 i UE-6 han reduït el seu marge cinc dècimes en ambdós casos (el 4,1% el primer i el 3,8% el segon).

Els darrers anys el creixement real del valor afegit de les empreses catalanes s'ha aconseguit mitjançant la intensificació laboral

Aquesta anàlisi es completa amb els resultats del quadre X.17, en què l'evolució es presenta en termes reals. El creixement de les empreses catalanes en termes de valor afegit va ser molt intens en el període del 1993 al 1998, a una taxa acumulada del 35,7% real, i va superar molt àmpliament les taxes de creixement dels països del seu entorn. Però al mateix temps aquest creixement es va aconseguir amb un creixement molt moderat de l'ocupació, de l'1,2% anual, perquè es partia d'una situació de baixa ocupació de capacitat. Els anys 1998-2002, el creixement real del valor afegit no va mostrar diferències amb els països europeus i fins i tot va ser un punt percentual inferior al de l'agregat UE-4. Al mateix temps, aquest creixement a les empreses catalanes s'ha aconseguit per mitjà de la intensificació laboral, atès que l'ocupació ha crescut al 5,5%, tres punts per sobre del creixement real del valor afegit, la qual cosa comporta que el valor afegit per treballador, o productivitat del treball, hagi disminuït en aquest últim període al 3% acumulat, mentre que en els agregats d'empreses europees la productivitat parcial ha crescut per sobre de l'1%. Malgrat que les despeses de personal per ocupat han crescut més moderadament a Catalunya en termes reals que en les mitjanes europees, el resultat és que, en mesurar-se en termes reals, el cost laboral unitari a les catalanes ha crescut a un ritme del 4,5% acumulat del 1998 al 2002, davant de taxes que ronden l'1% en els seus països competidors.

L'assoliment d'un marge d'explotació més gran ha estat una constant de les empreses catalanes davant dels agregats d'empreses europees des del 1995. Durant aquest període, s'ha arribat a unes taxes de creixement nominal en les manufactures catalanes superior a les dels països del seu

entorn, al mateix temps que els costos salarials han crescut molt moderadament. Aquest model de creixement és sostenible a mitjà termini. No obstant això, conforme es vagi consolidant la convergència nominal, o augmentant el nivell de competència en els mercats en els quals operen aquestes empreses, amb la resta de països europeus, aquest model s'anirà esgotant. Per això les empreses han d'apostar pels guanys de productivitat i per l'aprofundiment d'altres avantatges competitius addicionals al cost, com la innovació i el capital humà. El mateix quadre X.17 confirma que la taxa de creixement de l'actiu immobilitzat per ocupat ha estat permanentment menor a Catalunya des del 1993, davant de la forta intensificació del capital en el període 1989-1993.

El creixement de l'actiu immobilitzat per ocupat ha estat permanentment menor a Catalunya

Si s'analitzen les taxes de variació mitjanes per períodes, en termes nominals en aquest cas, dels principals epígrafs del compte de resultats, s'observa que durant el període 2000-2002, els ingressos financers van créixer més a les empreses catalanes, al mateix temps que altres despeses financeres diferents dels interessos de deutes van créixer a taxes inferiors. Els interessos de deutes presenten al llarg dels tres anys un creixement de més del 14% anual, per sobre de la UE-4, encara que per sota del que creixen a la UE-6. Tot això, unit a una taxa major de creixement del resultat net de l'explotació ha donat com a resultat el manteniment dels beneficis ordinaris a les empreses catalanes (un creixement del 0,8% nominal), mentre que en els agregats europeus hi ha hagut una disminució clara de la mitjana del període. Una vegada incorporats els resultats extraordinaris i els impostos, les diferències en l'evolució han seguit una línia similar. Mentre que a les empreses catalanes el resultat net total presenta una lleu disminució anual del 0,6% l'últim trienni, ha disminuït a taxes superiors al 2% als països europeus.

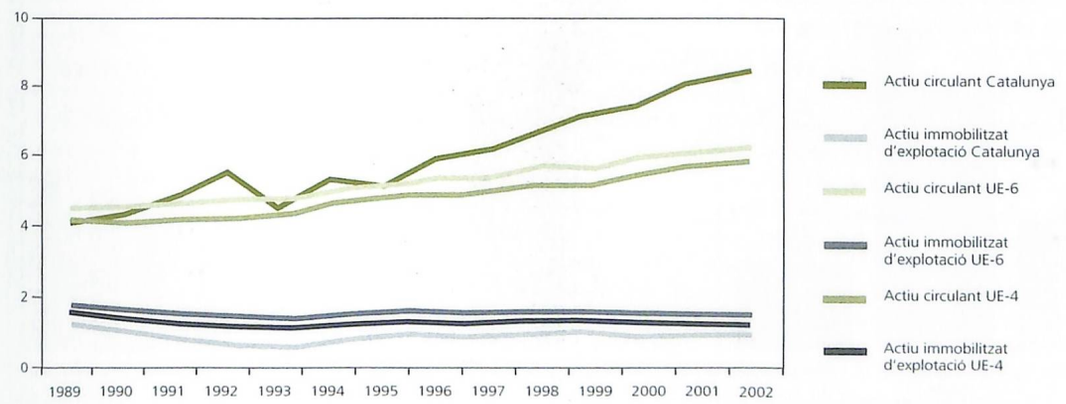
5.2. Inversió i finançament

Com s'assenyalava a l'apartat anterior, la competitivitat de les empreses catalanes mesurada a través de la rendibilitat de l'actiu net ha estat determinada, al seu torn, per un marge d'explotació més elevat, resultat dels menors costos laborals unitaris. El segon factor determinant de la productivitat és la rotació de l'actiu, que, amb alguns matisos, es pot interpretar com la productivitat del capital, és a dir, més rotació implica un ús més eficient dels recursos de capital.

La rotació de l'actiu d'explotació de les manufactures catalanes està lleugerament per sota dels nivells europeus

La rotació de l'actiu d'explotació de les manufactureres catalanes (2,6 voltes) està lleugerament per sota de les mitjanes dels agregats europeus UE-4 (2,73) i UE-6 (3,02). La seva evolució recent també ha seguit un paral·lelisme entre les tres mostres, és a dir, no han mostrat senyals, els últims anys, d'avançar en la convergència d'aquesta ràtio. El gràfic X.15 separa la rotació de l'actiu circulant i la de l'immobilitzat. Aquesta separació és pertinent en tant que ofereix una informació interessant sobre les peculiaritats de les manufactureres catalanes i la seva evolució recent.

Gràfic X.15 Rotació dels actius d'explotació. Catalunya i Europa
(En voltes)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

La tendència general des del 1989 és de creixement de la rotació de l'actiu circulant, però de manera destacada en el cas de les manufactures catalanes, que des del 1995 han presentat un creixement molt superior al dels agregats europeus. L'increment d'aquesta rotació s'explica per millores organitzatives i de gestió corrent de l'empresa. La rotació de l'actiu immobilitzat traça sengles paral·leles en les tres mostres d'empreses, i la de les empreses catalanes està per sota de les restants. Destaca a més que, des del 1997, tant a les catalanes com a les europees ha disminuït la rotació de l'actiu immobilitzat. La constatació d'aquest paral·lelisme mostra que les manufactureres catalanes no han aprofitat els anys recents de més increment de l'activitat per escurçar distàncies en aquest aspecte.

El creixement de la dotació de capital a Catalunya ha estat escàs en comparació amb la resta d'Europa

En termes d'actiu immobilitzat d'explotació (quadre X.17), el seu valor expressat en xifres per treballador va créixer tan sols a una taxa del 2,6% els últims anys, un creixement escàs en la dotació de capital comparat amb el creixement de la resta d'Europa, i en particular de l'agregat UE-6, que és gairebé del 10%. Per contra, el creixement de l'ocupació va ser molt més fort a Catalunya, fet que confirma l'apreciació prèvia d'un creixement intensiu en el factor treball durant els anys recents.

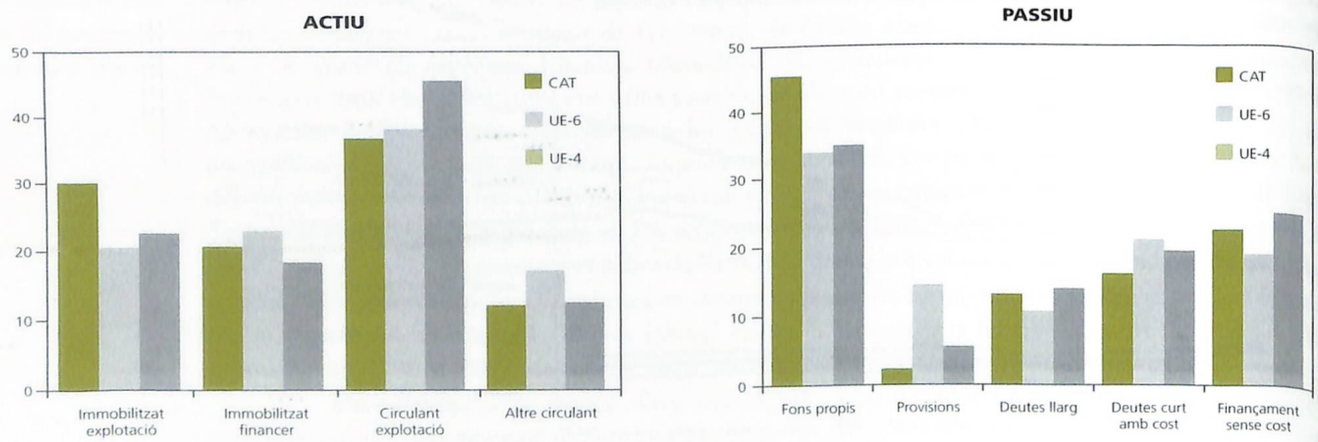
És convenient considerar que les diferències de composició sectorial entre unes mostres i d'altres, derivades sovint de la mateixa especialització productiva de les diverses regions europees, determinen els nivells de determinats ràtios i agregats, i en particular de les rotacions dels actius circulant i d'explotació, per la qual cosa de nou es posa de manifest que cal donar més rellevància a la comparació de l'evolució que a la dels nivells.

Precisament, les esmentades diferències de composició dels actius es mostren al gràfic X.16, que presenta en diagrama de barres l'estructura d'actius i passius per a la mitjana del període 2000-2002. Les empreses catalanes tenen un pes superior en els actius immobilitzats d'explotació, superior en 10 punts percentuals a la UE-6, mentre que les diferències entre mostres no són rellevants respecte a l'actiu immobilitzat financer, que ronda el 20% del total de l'actiu en els tres casos. L'actiu circulant, per contra, té un pes inferior en l'actiu de les empreses catalanes, tant els d'explotació com els aliens a aquesta, i representa en conjunt al voltant de 10 punts percentuals menys que en els altres casos.

El cost financer per a les manufactures catalanes està gairebé un punt per sota de la mitjana europea

Segons que es descrivia en l'apartat dedicat al palanquejament, el cost financer per a les manufactures catalanes està gairebé un punt percentual per sota de la mostra UE-6, de l'últim trienni. D'acord amb això, en l'evolució dels epígrafs del compte de resultats, els interessos de deutes van créixer en la mitjana del període a una taxa clarament inferior a les mostres de manufactures europees. El cost financer menor s'ha unit a una taxa d'endeutament menor, de manera que el pes

Gràfic X.16 Comparació de l'estructura del balanç de les empreses catalanes i europees
(En percentatge. Mitjana 2000-2002)



Fonts: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

que les despeses financeres han tingut sobre el valor afegit de les empreses ha estat sensiblement inferior a les empreses catalanes.

La reducció important del cost financer de les empreses catalanes (quadre X.16) ha arribat quan està totalment consolidada la unió monetària europea, on no hi ha diferències en termes macroeconòmics en els tipus d'interès i el mercat d'intermediació financera està cada vegada més integrat. La disposició de finançament suficient i al menor cost possible és un rellevant factor de competitivitat empresarial, tant per la influència sobre els costos totals i els resultats de les empreses, com pel fet de facilitar el creixement i el desenvolupament empresarial. Encara que aquest aspecte requeriria una anàlisi més profunda, s'apunta un factor que pot determinar el menor cost diferencial, que seria l'existència d'un risc menor del deute a les empreses catalanes a causa, al seu torn, d'una rendibilitat més elevada mantinguda durant els últims sis anys, i d'un nivell més baix d'endeutament.

L'estructura del passiu mostra una presència més gran de la partida de fons propis a les empreses catalanes

L'estructura del passiu (gràfic X.16) mostra un predomini més elevat de la partida de fons propis a les empreses catalanes, i un pes molt escàs de les provisions, principalment comparat amb l'agregat UE-6. El finançament a curt termini sense cost ha estat la segona massa patrimonial en importància del passiu, tant en les manufactures catalanes com en les de la UE-4. Si es descompta el pes d'aquesta partida, que ha superat el 20% del passiu, la suma dels deutes a llarg termini i els deutes a curt termini amb cost sobre la resta del passiu (fons propis i provisions, és a dir, passiu no exigible), s'obté una ràtio d'endeutament del 61% en l'agregat català, del 66% en la UE-6 i del 83% en la UE-4. La partida de provisions és sensible a diferències de criteris comptables i fiscals entre països, per això és convenient analitzar la taxa d'endeutament des d'òptiques diferents.

Finalment, pel que fa a la disposició del finançament bancari dividida pel passiu, ha representat al voltant del 10%, molt similar a l'agregat UE-6. No obstant això, a l'agregat UE-4 aquesta ràtio ha estat una mica superior, al voltant del 13%. Pel que fa a la composició dels deutes per termini de venciment, en tots els agregats d'empreses ha predominat el finançament a curt termini, si bé a Catalunya han predominat els deutes a llarg termini, al contrari del que ha ocorregut amb la UE-6.

DEFINICIÓ DE CONCEPTES I RÀTIOS

Rendibilitat de l'actiu net a preus corrents (rendibilitat econòmica)

En la base anual, la rendibilitat de l'actiu net, o rendibilitat econòmica, és igual al resultat ordinari abans d'interessos i d'impostos de l'exercici, dividit per la mitjana dels valors inicial i final del període de l'actiu net a preus corrents. El resultat ordinari, numerador d'aquesta ràtio, és igual al resultat net abans d'impostos i d'interessos, menys la diferència entre els ingressos i les despeses no financeres de fora de l'explotació. En excloure l'efecte d'aquestes partides (resultats i provisions extraordinàries, resultats de la cartera de valors, de la venda d'actiu immobilitzat, etc.) s'obté un coneixement més precís dels aspectes substancials de la gestió empresarial. El denominador d'aquesta ràtio és igual a la mitjana dels valors inicial i final del període de l'actiu, net de proveïdors i d'altres passius sense cost. En aquest càlcul, els actius immobilitzats d'explotació es valoren a preus corrents.

En la base trimestral, la rendibilitat econòmica corresponent a cada trimestre és igual al resultat ordinari d'aquest trimestre multiplicat per quatre i dividit per l'actiu net mitjà a preus corrents. La ràtio corresponent a cada any és igual a la mitjana de les quatre ràtios trimestrals, i es pondera cadascuna pel nombre d'empreses de les respectives mostres. Cada base trimestral està integrada per les dades corresponents al trimestre corrent, l'anterior i els mateixos dos trimestres de l'any anterior. Això fa que quan es comparen les ràtios del 2003 amb les del 2002 s'estiguin comparant les ràtios corresponents a les mateixes mostres d'empreses.

Rendibilitat dels recursos propis (rendibilitat financera)

Aquesta ràtio és igual al resultat ordinari abans d'impostos dividit per la mitjana dels valors inicial i final dels recursos propis actualitzats. En la base trimestral, per calcular aquesta ràtio se segueix un procediment semblant al que s'ha descrit en el paràgraf anterior.

Cost nominal unitari del finançament aliè

És igual al valor dels interessos del finançament rebut, sobre la mitjana dels valors inicial i final de l'endeutament amb cost.

Palanquejament nominal

És igual a la diferència entre la rendibilitat de l'actiu net a preus corrents i el cost nominal unitari del finançament aliè.

Palanquejament real

És igual a la rendibilitat de l'actiu net a preus corrents, menys el cost real del finançament aliè. El cost real del finançament aliè és igual al nominal (interessos del finançament rebut sobre l'endeutament amb cost), deflactat pel corresponent índex de preus. De fet, en calcular la ràtio de rendibilitat sobre valors d'actiu a preus corrents, el numerador i el denominador estan en la mateixa base monetària i, en conseqüència, la ràtio és real. Per aquest motiu és aconsellable comparar-la amb l'interès real.

Endeutament

És igual a la relació de saldos mitjans entre els recursos aliens amb cost i el passiu remunerat. El passiu remunerat és igual als fons propis més l'endeutament amb cost. El seu valor coincideix amb el de l'actiu net.

Annex

L'anàlisi sectorial i per dimensions que es fa en aquest annex es basa en la informació de la mostra anual de la Central de Balanços del Banc d'Espanya. Per tant li són aplicables les precisions que s'han fet al capítol sobre les ràtios i els conceptes. L'estudi es fa a partir de valors de balanç a preus corrents per als sectors de l'energia, la construcció i els serveis, i l'anàlisi segons la dimensió de les empreses. Per a la resta de sectors s'utilitzen preus comptables. La major part de les dades que es comenten en aquest annex es poden trobar en els quadres que hi ha a l'apèndix estadístic sota el títol «Economia catalana: empreses i sectors». Els sectors que han estat objecte d'estudi són:

Altres productes minerals no metàl·lics

Indústries químiques

Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics

Indústria de construcció de maquinària i equipament mecànic

Indústries de materials i equipaments elèctrics, electrònics i òptics

Fabricació de materials de transport

Indústries de l'alimentació, begudes i tabac

Indústria tèxtil i de la confecció

Indústria del paper, edició, arts gràfiques i reproducció de suports enregistrats

Construcció

Energia (empreses públiques i privades)

Serveis de mercat

Anàlisi segons la dimensió de les empreses

Altres productes minerals no metàl·lics

A diferència del que, el 2002, ha succeït a una gran part de la manufactura catalana, les empreses d'altres productes minerals no metàl·lics han incrementat els nivells de rendibilitat. Així, la rendibilitat econòmica ha passat de l'11,9% al 13,6%, i la dels fons propis, del 17,5% al 21,4%. El palanquejament també ha millorat, concretament quasi tres punts percentuals i se situa en nivells molt elevats, superiors al 9%.

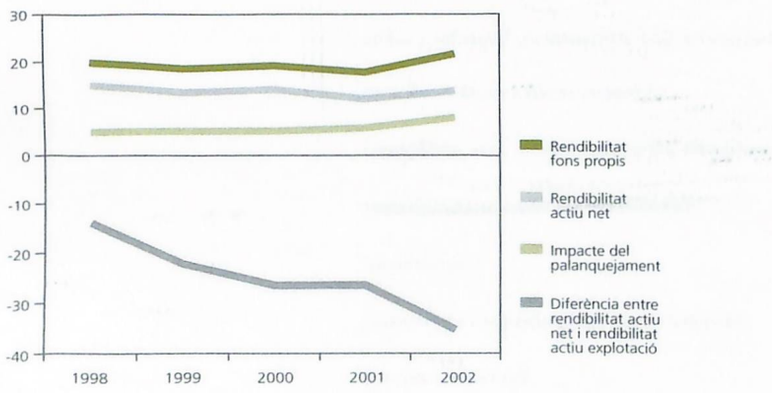
D'altra banda, tant el nivell com la progressió de la rendibilitat d'explotació han estat extraordinaris: han passat del 38% al 48%; el marge i la rotació han millorat, tal com s'exposa a continuació. Pel que fa al marge i als resultats d'explotació, cal tenir present que l'activitat mesurada per les vendes netes no sembla que hagi assolit grans avenços (un increment del 3,7%), si bé el valor afegit ha crescut el 8,8% en valors nominals, molt per sobre de les despeses de personal (4%). Les causes d'aquest increment de les despeses de personal han estat el cost laboral unitari (CLU), del 2,2%, i el nombre de treballadors per empresa, de l'1,8%. D'aquesta manera, a diferència del comportament generalitzat a la indústria, s'observa un increment de la productivitat laboral del 3,2% en termes reals, i un retrocés important del CLU. La disminució de les dotacions per amortitzacions i, sobretot, de les dotacions per provisions de tràfic també han contribuït a la millora dels resultats d'explotació.

Com s'avançava, la rotació dels actius d'explotació també ha augmentat (ha passat de les 1,75 voltes a les 2,23 voltes) com a conseqüència d'una disminució important d'aquest tipus d'actius (tant de l'actiu circulant com de l'actiu immobilitzat). En aquest sentit, cal destacar la reducció per fluxos externs del 17% de les existències.

El resultat ordinari ha crescut el 28,7%, taxa superior a la del resultat d'explotació (16,7%). Per tant, l'impacte de les partides financeres ha estat important. D'una banda, els ingressos d'aquesta naturalesa han augmentat el 19%, en part a causa de l'increment en la tinença d'aquest tipus d'actius (augmenten el 15% per fluxos externs). De l'altra, per la disminució dels interessos (21,2%). El que no ha incidit de manera tan favorable en el resultat net ha estat l'increment de provisions de fora de l'explotació, que superen els bons resultats de l'actiu immobilitzat, la cartera de valors i els resultats extraordinaris i d'altres exercicis.

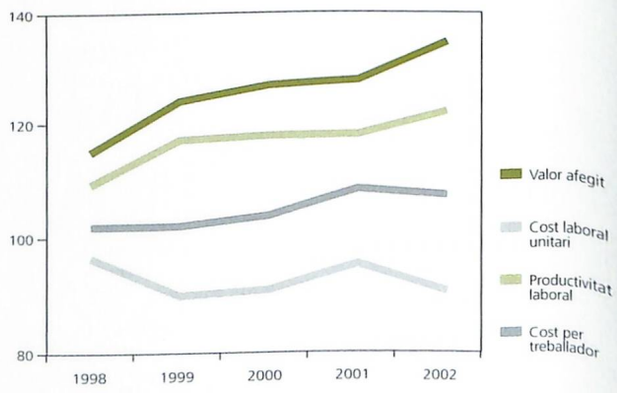
Així doncs, l'increment dels recursos generats de pràcticament el 18% i de l'autofinançament del 21,8%, combinat amb un procés inversor totalment apàtic, expliquen que el finançament aliè pugui reduir-se lleugerament. Tanmateix, cal matisar que aquesta disminució s'ha concentrat en el volum de deute contret a llarg termini, que s'ha reduït el 3,9% per fluxos externs.

Gràfic A.1 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Indústries d'altres productes minerals no metàl·lics)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.2 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Indústries d'altres productes minerals no metàl·lics)
(1997 = 100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

En canvi, els recursos aliens a curt termini s'han incrementat, tot i que representen ben poc en l'estructura del passiu remunerat.

Per sintetitzar, ens trobem amb un sector amb un bon comportament dels ingressos i despeses d'explotació i financeres i amb taxes de rendibilitat molt elevades, que continuen avançant gràcies, sobretot, a una activitat inversora pobre que afavoreix increments en la rotació.

Indústries químiques

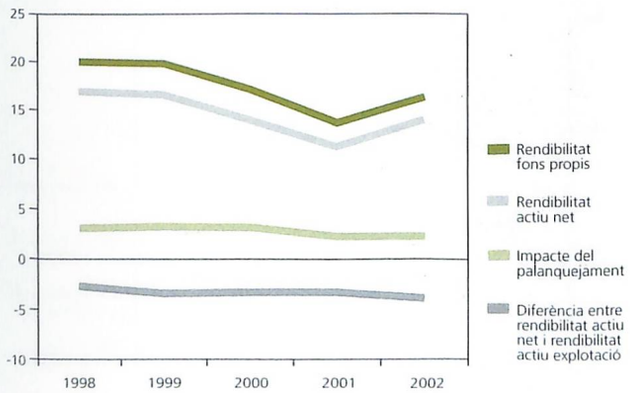
L'exercici 2002 les empreses catalanes del sector químic han presentat un balanç positiu en termes de resultats i rendibilitat. La rendibilitat econòmica i la dels fons propis han augmentat 2,6 punts percentuals, de manera que la primera se situa en el 14,1% i la segona, en el 16,5%. El palanquejament també ha avançat, si bé en menor mesura atès que, trencant el comportament habitual en les empreses catalanes durant el 2002, el cost unitari del finançament aliè en aquest sector ha augmentat. Cal destacar que el palanquejament nominal s'ha situat en nivells molt elevats, superiors al 9%.

També la rendibilitat d'explotació ha millorat i ha assolit nivells propers al 18%, gràcies a la millora dels marges i, en definitiva, a un comportament de moderació de les despeses d'explotació, mentre que l'activitat s'ha mostrat certament dinàmica. Cal tenir present que l'activitat mesurada per les vendes netes ha crescut només el 4,1% a causa de l'atonia del mercat espanyol, atès que les vendes a l'exterior han augmentat el 13,8%. Tot i això, com a conseqüència d'un creixement menys que proporcional dels consums intermedis, el valor afegit ha crescut el 9,6%. En canvi, les despeses de personal han crescut el 3,5%, i les dotacions per amortitzacions i per provisions de tràfic s'han reduït. La confluència d'aquests comportaments explica que el resultat d'explotació hagi millorat el 35,8%, i també el marge.

Un breu apunt relacionat amb les despeses de personal. Si se'n descompon el creixement, s'observa que la causa és exclusivament un increment del cost per treballador (3,8%), atès que no s'està creant ocupació. A més, aquesta evolució conjunta de les plantilles i del valor afegit ha comportat un creixement de la productivitat laboral del 6% en termes reals, i una disminució dels CLU del 5,5%.

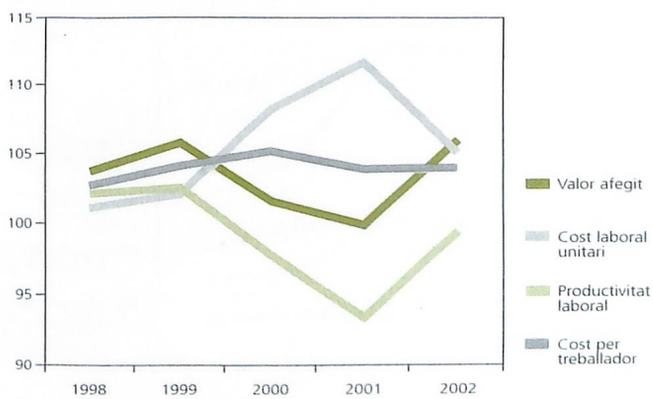
Tornant a les causes de la millora de la rendibilitat d'explotació, es comprova que la rotació dels actius d'explotació no hi ha incidit ja que s'ha mantingut invariable (en les 2,1 voltes). Val a dir que segons la tipologia dels actius hi ha diferències: la rotació de l'actiu circulant d'explotació s'ha reduït (a causa de l'increment de clients), mentre que la rotació de l'actiu immobilitzat d'explotació augmenta.

Gràfic A.3 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Indústria química)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.4 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Indústria química)
(1997 = 100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

L'impacte de les partides financeres ha estat lleugerament negatiu: els ingressos financers s'han reduït el 24%, i les despeses per interessos, el 15,5%. Així doncs, el resultat ordinari ha crescut el 33%, una mica per sota del resultat d'explotació. En canvi, els resultats extraordinaris han tingut una incidència favorable en el resultat net de les empreses del sector, gràcies a la millora dels resultats de l'actiu immobilitzat i la cartera de valors i a la disminució de les provisions de fora de l'explotació. En qualsevol cas, en sintonia amb la millora dels resultats, també ho han fet els recursos generats i l'autofinançament (ambdós han crescut el 21,6%). Tot plegat fa possible un petit increment del pes dels fons propis en el passiu remunerat de 0,3 punts percentuals.

Com a resum, cal destacar que la moderació de les despeses d'explotació davant dels ingressos ha afavorit la millora dels resultats, la rendibilitat d'explotació i la competitivitat en costos. Sens dubte, els resultats extraordinaris també han contribuït a la progressió dels beneficis.

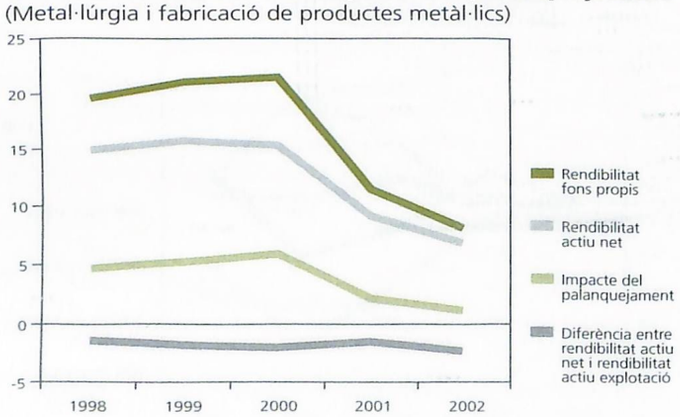
Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics

Després d'un exercici de davallada dels nivells de rendibilitat i palanquejament i de forta desacceleració de l'activitat, el 2002 aquests indicadors han tornat a recular. Així, la rendibilitat econòmica es redueix 2,3 punts percentuals, fins al 7%; la del fons propis, 3,3 punts, fins al 8,3%, i la rendibilitat d'explotació, 1,4 punts, fins al 9,3%. També el palanquejament ha seguit una tendència baixista i ha passat del 3,4% al 2,1%.

Pel que fa a l'activitat, les vendes s'han estancat (tant les adreçades al mercat espanyol com a l'estranger) i el valor afegit s'ha reduït el 2%. Quant als costos, les despeses de personal només han augmentat l'1%. Tanmateix, aquesta taxa resumeix dos comportaments, ambdós poc favorables; d'una banda, un fort creixement dels costos i salaris per treballador (5,4%) i, de l'altra, una disminució de la dimensió mitjana de les plantilles del sector, concretament amb una reducció del nombre de treballadors del 4,1%. Això es tradueix en un increment real dels CLU del 3,2%. Finalment dins de l'explotació, han augmentat les dotacions per amortitzacions, però sobretot les dotacions per provisions de tràfic, possiblement relacionades amb insolvències. Com a resultat, els beneficis d'explotació s'han reduït el 15,6%, i el marge s'ha deteriorat, la qual cosa explica el retrocés de la rendibilitat.

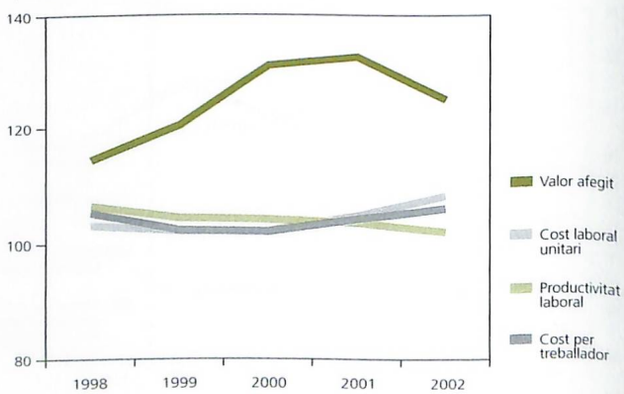
En canvi, la rotació de l'actiu d'explotació no ha incidit en la minva de la rendibilitat, atès que s'ha mantingut estancada en 1,59 voltes. A banda de l'activitat d'explotació, l'activitat inversora també ha entrat en una fase d'atonia: les existències s'han reduït (tot i que en aquest cas caldria estudiar si es tracta de la introducció de millores en la gestió de l'actiu circulant) i l'actiu

Gràfic A.5 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.6 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics)
(1997 = 100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

immobilitzat d'explotació ha crescut a taxes molt reduïdes. Com a exemple del ritme d'inversió productiva, l'increment per fluxos externs de l'actiu immobilitzat material només és del 5%, quan el 2001 va ser del 18%, i en exercicis anteriors, del 30% i del 40%.

Les partides financeres encara han deteriorat més els beneficis, com es pot comprovar en l'evolució del resultat ordinari (–23,8%). En aquest sentit, si bé les despeses per interessos han minvat el 14,7%, cal destacar que la disminució dels ingressos financers s'ha reduït a menys de la meitat. Tampoc els resultats extraordinaris (per un increment important de les insolvències de fora de l'explotació) han estat favorables.

Així doncs, els recursos generats també han seguit una tendència a la baixa (–11,7%), que l'autofinançament ha moderat (–7,9%), gràcies a la contenció en la distribució de dividends. Malgrat aquesta disminució i atesa l'atonia de l'activitat inversora, aquests recursos semblen suficients, cosa que explica la disminució per fluxos externs dels recursos aliens el 4,3% i l'increment del pes dels fons propis en el passiu remunerat de dos punts percentuals.

En resum, s'observa una tendència a la baixa en tots els seus indicadors de síntesi i d'activitat que de manera prolongada pot dificultar la recuperació de la competitivitat i del dinamisme.

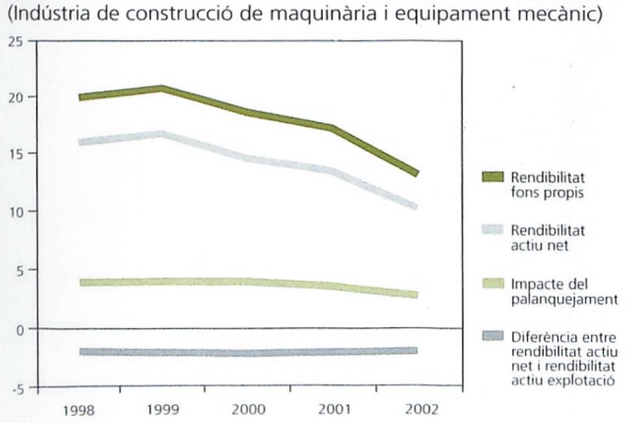
Indústria de construcció de maquinària i equipament mecànic

Des del 1999 els nivells de rendibilitat de les empreses d'aquest sector s'ha anat reduint. Així, el 2002 tant la rendibilitat econòmica com la d'explotació s'han reduït més de tres punts percentuals, fins a situar-se respectivament en el 10,3% i el 12,2%. També el palanquejament ha retrocedit, si bé menys que la rendibilitat, atesa la disminució del cost financer.

Pel que fa a l'activitat, les vendes netes han crescut a un ritme força baix (3,1%), com a conseqüència de la disminució de les exportacions, mentre que el valor afegit no avança. Per contra, les despeses de personal han augmentat el 5,2%, tant a causa dels augments dels costos i salaris per treballador com per l'increment de les plantilles mitjanes de les empreses. Concretament, aquest increment ha estat del 2% i el dels costos per treballador, del 3,1%. Així doncs, el comportament dels costos per treballador, de l'ocupació i del valor afegit assenyalen una trajectòria poc moderada dels CLU (en termes reals han augmentat el 5,4%), amb la pèrdua de competitivitat conseqüent.

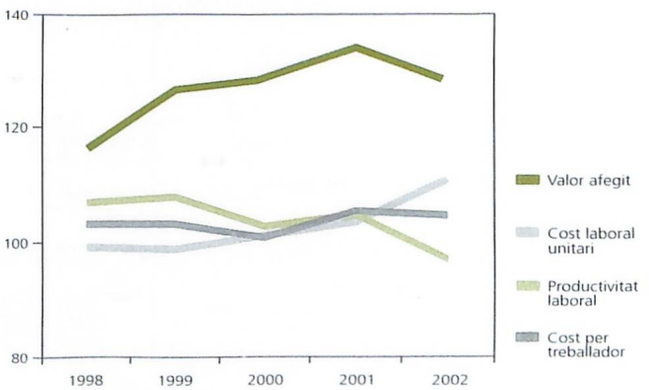
L'evolució més accelerada de les despeses de personal que de l'activitat ha estat la causa principal de la disminució del resultat i del marge d'explotació, atès que les provisions (ja siguin per insolvències o per amortitzacions) han tingut una evolució moderada. D'altra banda, cal tenir

Gràfic A.7 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Indústria de construcció de maquinària i equipament mecànic)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.8 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Indústria de construcció de maquinària i equipament mecànic)
(1997 = 100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

present que la minva d'aquest marge explica només una part de la disminució de la rendibilitat d'explotació. L'altra causa cal buscar-la en la disminució de la rotació dels actius d'explotació, que ha passat de les 2,11 voltes a les 1,96 voltes. Així, tant la rotació de l'actiu circulant com de l'actiu immobilitzat s'han reduït tant per motius de l'activitat mateixa com per l'increment per fluxos externs d'aquest tipus d'actiu. A tall d'exemple, la inversió en actiu immobilitzat d'explotació ha estat del 23,6%, vuit punts superior a la taxa d'amortització. A banda d'aquesta dinàmica, cal tenir present la bona marxa de les despeses en R+D, que continuen progressant a taxes de dos dígits.

Quant a les partides financeres, les ingressos i les despeses per interessos s'han reduït (aquests últims ben poc), però en aquest cas l'impacte dels resultats financers en els comptes de les empreses del sector no ha estat gaire important: els resultats d'explotació s'han reduït el 15,7%, i el resultat ordinari, el 18%. Tampoc els resultats extraordinaris no han tingut una gran incidència en l'evolució dels beneficis abans d'impostos de les empreses del sector. En sintonia amb aquests resultats, els recursos generats també han disminuït l'11,9%, i l'autofinançament, el 15%, que han portat a augmentar el recurs a l'endeutament, si bé ara com ara de manera moderada.

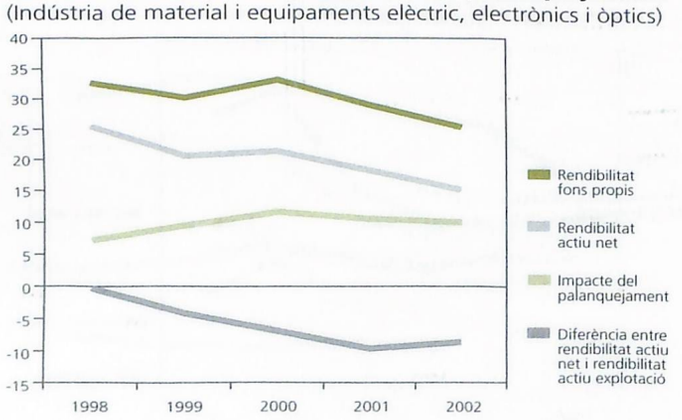
Així doncs, en síntesi, s'han assolit menors nivells de rendibilitat derivats de la feblesa de l'activitat i d'una evolució poc conseqüent de les despeses de personal, que pot derivar en un deteriorament de la competitivitat en costos de les empreses de construcció de maquinària i equipament mecànic.

Indústries de materials i equipaments elèctrics, electrònics i òptics

La taxa de rendibilitat econòmica s'ha reduït per tercer any consecutiu. El 2002 ha passat del 18,4% al 15,3%. Malgrat que el cost nominal del finançament aliè també s'ha reduït, la disminució de la rendibilitat ha comportat una minva del palanquejament de quasi 1,5 punts. Tanmateix, aquest indicador (com la rendibilitat) encara ha presentat nivells extraordinàriament elevats de prop de l'11%.

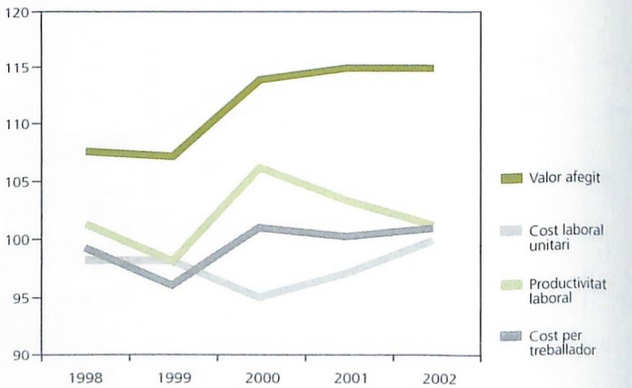
Pel que fa a l'explotació, la taxa de rendibilitat també ha mantingut nivells molt elevats (24%), malgrat el retrocés de quatre punts percentuals del 2002. Aquesta disminució s'explica pel deteriorament del marge. L'activitat també ha presentat un ritme d'avanç menor que en exercicis anteriors, si bé contrasta que en un context de desacceleració generalitzat de l'activitat industrial les vendes netes encara hagin crescut el 7,3%. Aquesta desacceleració de les vendes té a veure amb una disminució del ritme de creixement de les exportacions, que tot i això han augmentat el 9,4%.

Gràfic A.9 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Indústria de material i equipaments elèctric, electrònics i òptics)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.10 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Indústria de material i equipaments elèctric, electrònics i òptics)
(1997 = 100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Malgrat el creixement acceptable de les vendes, el valor afegit només ha augmentat en termes nominals el 3,9% a causa d'un augment més que proporcional dels consums intermedis. L'increment de les despeses de personal (7%) ha estat força superior al del valor afegit, a causa d'una ampliació important de plantilles (2,8%) i d'un creixement del cost laboral per treballador del 4,1%. Un cop més s'observa que en valors reals la productivitat laboral s'ha deteriorat i que els CLU han crescut, en aquest cas, el 2,8%. Una altra partida de despesa que ha contribuït a deteriorar el resultat i el marge d'explotació és la dotació per amortitzacions, que han augmentat el 9,5%.

En canvi, la rotació de l'actiu d'explotació ha millorat, no tant per la rotació de l'actiu immobilitzat d'explotació (que estava estancada) com per la millora de la rotació de l'actiu circulant, que ha passat de les 8,06 voltes a les 8,67 voltes. De fet, el creixement per fluxos externs de l'actiu circulant ha estat lleugerament negatiu, mentre que el de l'actiu immobilitzat d'explotació ha estat superior al 25%. A banda d'aquest comportament de la inversió en actiu immobilitzat (amb creixements al voltant del 25%, cinc punts percentuals més que la taxa d'amortització), que ha estat habitual els darrers anys, cal destacar la recuperació de les despeses en R+D.

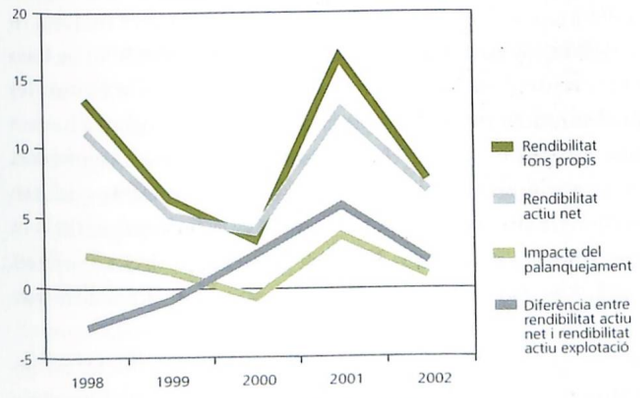
L'evolució dels resultats financers (amb una lleugera disminució dels ingressos i de les despeses) no sembla que hagi tingut un impacte important en la disminució dels beneficis. Així, el resultat ordinari ha disminuït el 3,4% (davant de la reducció del 3,3% del resultat d'explotació). En canvi, el resultat abans d'impostos s'ha deteriorat el 30% a causa de la incidència negativa dels resultats extraordinaris, sobretot per l'increment de les provisions de fora de l'explotació.

En consonància amb l'evolució del resultat ordinari, els recursos generats han augmentat el 3,3%. Això no obstant, la moderació de la distribució de dividends (juntament amb l'increment de les dotacions anteriors) expliquen que l'autofinançament hagi avançat l'11,8%, i els recursos aliens hagin minvat per fluxos externs el 5,1%. D'aquesta manera, el pes dels fons propis en el passiu remunerat s'ha incrementat quasi tres punts percentuals. En definitiva, s'observa un retrocés dels beneficis derivat de les partides d'explotació i de les provisions de fora de l'explotació i una activitat inversora dinàmica que, tot i això, no ha requerit un volum creixent de finançament aliè.

Fabricació de materials de transport

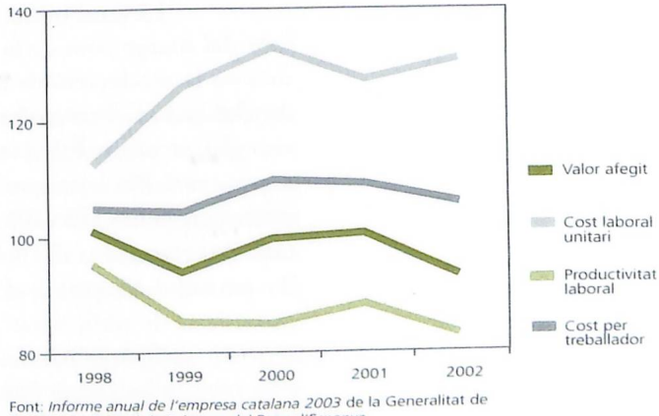
Després d'un any de recuperació extraordinària de la rendibilitat econòmica, el 2002 s'ha reduït pràcticament a la meitat la taxa assolida un any abans, i s'ha situat en el 6,9%. La disminució de la rendibilitat dels fons propis i del palanquejament també han estat molt acusades, de manera

Gràfic A.11 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Fabricació de materials de transport)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.12 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Fabricació de materials de transport)
(1997 = 100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

que s'han situat en nivells força baixos, si bé superiors als de l'any 2000. El mateix ha succeït amb la rendibilitat d'explotació, que s'ha reduït dos punts percentuals (4,8%), tant per la disminució del marge d'explotació com de la rotació, tal com es detalla tot seguit.

Quant a l'activitat, les vendes netes han retrocedit per segon any consecutiu a causa de l'atonia dels mercats espanyols i estrangers. Les vendes a l'estranger també s'han deteriorat amb més força (–9,7%). En consonància, ha minvat el valor afegit de les empreses del sector, de manera que el resultat d'explotació també s'ha reduït malgrat que les despeses de personal no han augmentat. Aquesta evolució sorprenent de les despeses de personal correspon a una disminució de les plantilles mitjanes de l'1,1% i a un increment molt contingut (1%) de les despeses de personal per ocupat. Això explica que l'increment dels CLU hagi estat moderat, malgrat el fort deteriorament de la productivitat laboral (–4,9%).

La rotació de l'actiu d'explotació també s'ha reduït, bàsicament a causa de l'actiu immobilitzat, per la pèrdua de pols de l'activitat i de l'increment per fluxos externs d'aquest tipus d'actiu. De fet, cal dir que el creixement per fluxos externs de l'actiu immobilitzat d'explotació ha estat, a partir del 1999, superior a la taxa d'amortització. També positiu és l'augment de les despeses en activitats d'R+D.

L'impacte de les partides financeres tampoc no ha afavorit els resultats de les empreses del sector. Si bé les despeses d'aquesta naturalesa per al finançament rebut han baixat el 25% (per la disminució de l'endeutament i del seu cost), els ingressos financers s'han reduït a la meitat. Això també es palesa en el fet que el retrocés dels resultats ordinaris ha estat superior (–46%) al del resultat d'explotació (–21%). En canvi, els resultats extraordinaris han tingut un impacte contrari i han moderat el retrocés del resultat net abans d'impostos.

En el mateix sentit que han minvat els beneficis també ho han fet els recursos generats (–19%), si bé l'autofinançament ha millorat gràcies a la pràctica absència de distribució de dividends. Així, l'increment del 8,3% de l'autofinançament sembla suficient per finançar la inversió que han portat a terme les empreses del sector. De fet, el finançament amb recursos aliens (remunerats) s'ha reduït l'1,6% per fluxos externs. Com a conseqüència, el pes de l'endeutament en l'estructura de passiu remunerat s'ha reduït del 31,5% al 28,1%.

En síntesi, l'evolució de les partides d'explotació (en especial la marxa negativa de l'activitat) i de les financeres expliquen el fort deteriorament dels resultats i de les rendibilitats, només compensats, en part, per les partides de caràcter extraordinari.

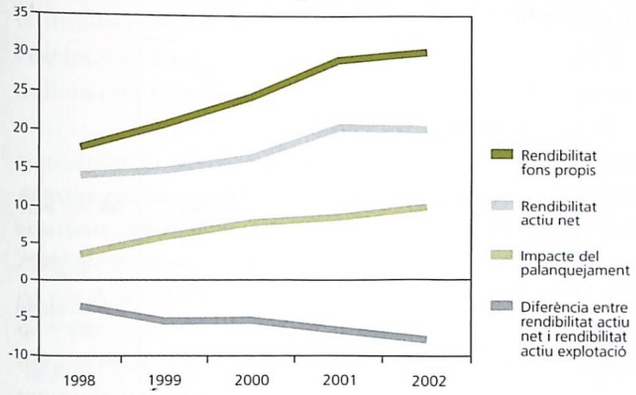
Indústries de l'alimentació, begudes i tabac

L'any 2002, la rendibilitat econòmica s'ha mantingut estancada, si bé en nivells extraordinàriament elevats (20,4%) després de la bona progressió d'un any abans. En sintonia amb aquest comportament i el de la disminució del cost nominal del finançament aliè, ha crescut el palanquejament, fins a situar-se al 16,2%, una taxa realment elevada.

La rendibilitat d'explotació ha assolit nivells superiors al 28%, gràcies a un cert increment tant del marge com de la rotació. La millora del marge i dels resultats d'explotació (el 9,3%) es basa més en la moderació de les despeses que en l'increment dels ingressos. De fet, quant a l'activitat, les vendes han mostrat una atonia que xoca amb el dinamisme dels dos exercicis anteriors, quan s'havien enregistrat taxes de creixement de dos dígits. En canvi, el 2002 les vendes netes han augmentat només el 2,1% i les que han mostrat una trajectòria pitjor són les adreçades a l'estranger, que han retrocedit el 4%. El valor afegit també ha perdut dinamisme, encara que menys, i ha enregistrat una taxa de creixement del 4,6%. En qualsevol cas, aquest creixement ha estat superior al de les despeses de personal (3,1%) i al de les dotacions per amortitzacions (1,9%). A més, les dotacions per provisions de tràfic s'han reduït a la meitat.

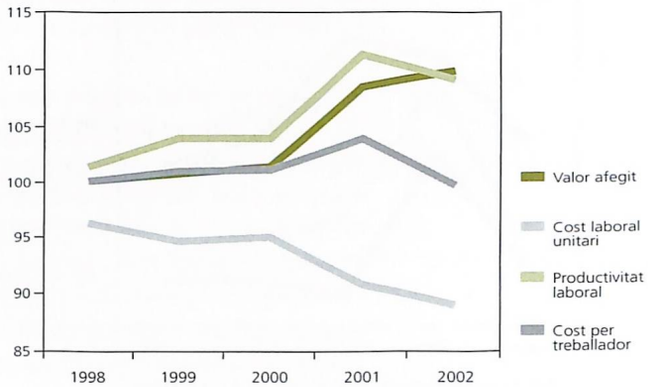
D'altra banda, pot resultar interessant analitzar amb més profunditat l'evolució de les despeses de personal. Així doncs, es detecta una forta contenció dels costos per treballador (només han augmentat el 0,4%), mentre que s'han ampliat les plantilles (el nombre mitjà de treballadors ha

Gràfic A.13 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Indústries de l'alimentació, begudes i tabac)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.14 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Indústries de l'alimentació, begudes i tabac)
(1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

augmentat el 2,7%), que aparentment no es correspon amb la trajectòria de l'activitat del mateix exercici però pot tenir a veure amb la d'exercicis anteriors. A partir de l'evolució de tots aquests conceptes es pot explicar que la productivitat laboral hagi pogut disminuir l'1,6% en termes reals i que els CLU també s'hagin reduït l'1,5%.

A banda del marge, una altra de les causes de la millora de la rendibilitat de l'explotació és la de la rotació, que ha passat de les 3,11 voltes a les 3,17 voltes. Aquest increment s'ha concentrat, sobretot, en la rotació de l'actiu circulant, mentre que la de l'actiu immobilitzat d'explotació pràcticament s'ha estancat. De fet, la inversió en aquest tipus d'actius ha mantingut un ritme acceptable (amb creixements per fluxos externs entorn del 16%, tres punts més que la taxa d'amortització), però no tan intens com en altres sectors.

També cal destacar l'impacte favorable de les partides financeres en els resultats: el resultat ordinari ha avançat més que el d'explotació, concretament el 12,7%, sobretot per l'increment dels ingressos financers (19,5%) i, també, per la disminució del 2,7% de les despeses per interessos. Així, els recursos generats han crescut el 8,3%, i l'autofinançament, el 9,5%. Tot i aquest increment, les empreses del sector han de recórrer a l'endeutament –si bé de manera moderada–, per completar les necessitats financeres de l'activitat inversora: els recursos aliens han augmentat el 7,2% per fluxos externs.

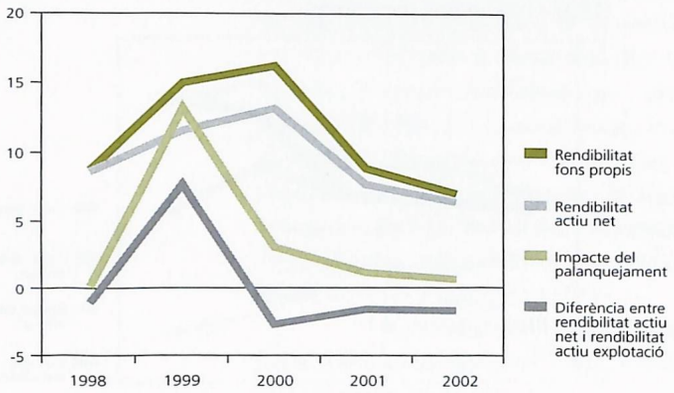
En síntesi, estem davant d'un sector amb rendibilitats elevades que malgrat el poc dinamisme de la seva activitat ha millorat els resultats gràcies a la contenció de les despeses i a l'augment dels ingressos financers.

Indústria tèxtil i de la confecció

Les empreses catalanes del tèxtil i la confecció mostren ara com ara els indicadors de rendibilitat i palanquejament més baixos. Després d'uns exercicis (al final dels noranta) en què semblava millorar, a partir del 2001 es va començar a deteriorar, comportament que s'ha mantingut el 2002. Aquest any, la rendibilitat econòmica ha passat del 7,7% al 6,4%, i el palanquejament també ha retrocedit fins al 0,7%. El mateix ha succeït amb la rendibilitat d'explotació, que s'ha deteriorat 1,2 punts percentuals i s'ha situat en el 8,1%. Tot seguit es veurà que aquesta disminució ha estat causada per la disminució del marge d'explotació.

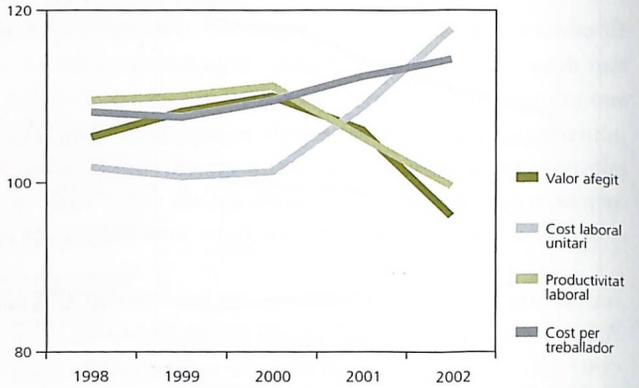
La disminució del marge d'explotació i del resultat d'explotació s'expliquen perquè, malgrat la moderació de les despeses, aquesta no ha estat proporcional a la reducció de l'activitat. En aquest sentit, les vendes netes han disminuït el 5,4%, i el valor afegit, el 5,3%. D'altra banda, les

Gràfic A.15 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Indústria tèxtil i de la confecció)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.16 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Indústria tèxtil i de la confecció)
(1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

despeses de personal han avançat a un ritme certament moderat (1,6%), però en qualsevol cas no es tracta d'una moderació suficient d'acord amb el retrocés de l'activitat. També cal tenir present quin és el factor que ha incidit en aquesta moderació. En aquest cas, la reducció de plantilles el 3,6%, atès que els costos laborals per ocupat s'han incrementat el 5,4%. Aquest comportament explica que la productivitat laboral s'hagi reduït el 5,3%, i els CLU hagin augmentat el 7,3% en termes reals; situació que indica una clara pèrdua de competitivitat en costos.

En canvi, la rotació no sembla que hagi incidit en l'evolució de la rendibilitat d'explotació. De fet, la rotació de l'actiu d'explotació s'ha mantingut entorn d'1,87 voltes. Tampoc no s'observen grans diferències en l'evolució de la rotació de l'actiu circulant i la de l'actiu immobilitzat. Val a dir que la xifra d'actiu circulant net s'ha reduït a causa de la disminució dels clients i l'increment dels proveïdors. A més, la inversió en actiu immobilitzat d'explotació ha perdut el dinamisme que havia enregistrat durant uns quants exercicis (en què creixia per sobre del 20%), i el 2002 només ha augmentat per fluxos externs el 9,8%.

Pel que fa a les partides financeres, els ingressos han tingut un impacte positiu en els resultats, atès que s'han incrementat el 32,2%. Tanmateix, aquest efecte s'ha anul·lat amb escreix per l'increment del 6,7% de les despeses per interessos. De fet, el resultat ordinari retrocedeix més que el de l'explotació (el 29,5% davant del 22%). A més, el 2002 han desaparegut els beneficis per actiu immobilitzat i per la cartera de valors assolits el 2001, i s'han generat pèrdues de caràcter extraordinari, que en ambdós casos han acabat deteriorant encara més el benefici.

Així doncs, tant els recursos generats com l'autofinançament s'han reduït, si bé l'autofinançament de manera més moderada (–11,8%), gràcies a la contenció en la distribució de dividends. Malgrat la minva de recursos d'aquestes característiques, el finançament aliè també ha disminuït, perquè el ritme reduït d'activitat inversora realment no ha requerit més recursos.

En resum, en aquest sector s'estan enregistrant pèrdues de rendibilitat, de palanquejament, de competitivitat en costos i de ritme d'activitat productiva i inversora que estan deteriorant els resultats i poden posar en qüestió la viabilitat futura de moltes empreses.

Indústria del paper, edició, arts gràfiques i reproducció de suports enregistrats

L'exercici 2002 és el segon consecutiu en què la rendibilitat econòmica s'ha reduït, en aquest cas un punt percentual, fins a assolir l'11,8%. Tot i aquesta tendència, i gràcies a la forta

reducció del cost nominal del finançament aliè, el palanquejament ha millorat del 5,4% al 6%. Una de les primeres qüestions que es detecten és que aquesta minva de la rendibilitat ha estat causada per la disminució dels ingressos financers, com es detalla més endavant, atès que la rendibilitat de l'explotació ha augmentat lleugerament fins al 14%. També s'explica a continuació que aquesta millora està relacionada amb la de la rotació de l'actiu d'explotació.

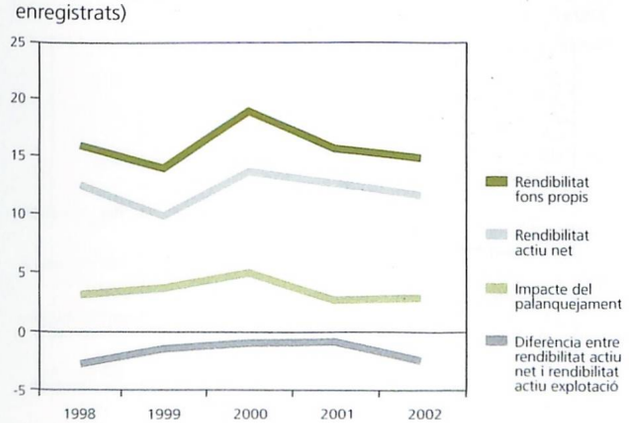
L'activitat s'ha mantingut força estancada. D'una banda, les vendes netes només han augmentat el 0,9% en termes nominals. L'atonia del mercat espanyol ha estat evident, però els mercats estrangers encara s'han mostrat menys dinàmics. L'increment menys que proporcional dels consums intermedis ha permès que el valor afegit avanci lleugerament per sobre de la facturació. Això no obstant, aquest creixement ha continuat sent molt baix (2,1%) i inferior al de les despeses de personal (3,7%). Cal tenir present que en aquest sector les empreses no estan creant ocupació i que, per tant, el creixement d'aquesta partida de despesa ha estat degut exclusivament a increments del cost per treballador (3,9%). La conjunció d'aquests darrers comportaments explica que la productivitat laboral s'hagi reduït l'1,3%, i que els CLU hagin augmentat l'1,6%, ambdós en termes reals.

A banda de les despeses de personal, les dotacions per amortitzacions també han crescut per sobre del valor afegit, concretament el 9,8%. Com a conseqüència, el marge i el resultat net d'explotació s'han mantingut estancats i no han contribuït a explicar la lleugera millora de la rendibilitat. En canvi, la rotació de l'actiu ha mostrat un cert avanç (ha passat d'1,52 voltes a 1,55 voltes). La causa n'ha estat la millora de la rotació de l'actiu circulant derivada d'una disminució de les existències. D'altra banda, cal tenir present que la inversió en actiu immobilitzat d'explotació ha mantingut el dinamisme d'anys anteriors i, fins i tot, l'ha superat, atès que ha assolit un increment per fluxos externs del 21,6% (superior a la taxa d'amortització del 15%).

Reprenent l'argument dels resultats, el resultat ordinari abans d'interessos s'ha reduït el 2,4% (davant l'estancament del resultat d'explotació), a causa de la disminució del 7,8% dels ingressos financers. Aquesta evolució també és l'explicació del deteriorament de la rendibilitat. En canvi, un cop descomptades les despeses per interessos, que han retrocedit el 19% gràcies a la davallada del cost de l'endeutament, el resultat ordinari ha augmentat l'1,8%. Però han estat les partides de caràcter extraordinari (sobretot per la disminució de les pèrdues d'aquesta naturalesa) les que realment han afavorit aquest resultat.

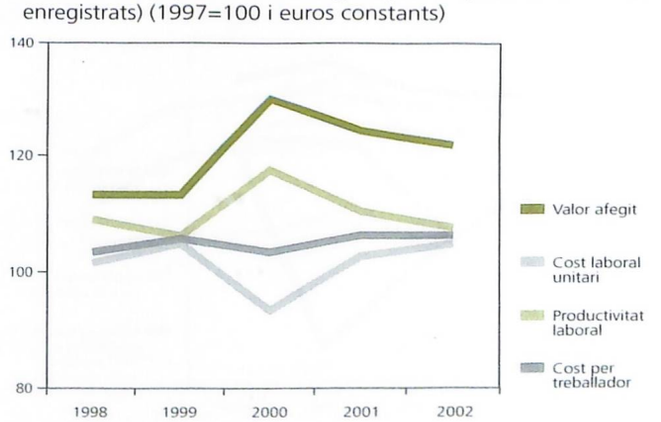
Així doncs, els recursos generats han augmentat el 2,6%, però, a causa d'una intensa política de distribució de dividends, l'autofinançament ha acabat retrocedint i ha estat insuficient per finançar l'activitat inversora. Aquest fet explica que les empreses del sector hagin augmentat el seu

Gràfic A.17 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Indústria del paper, edició, arts gràfiques i reproducció de suports enregistrats)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.18 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Indústria del paper, edició, arts gràfiques i reproducció de suports enregistrats) (1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

recurs al deute: els recursos aliens remunerats han crescut el 17,5% per fluxos externs, i la ràtio d'endeutament ha passat del 33,4% al 36,2%. Per sintetitzar, si bé l'activitat inversora s'ha mantingut dinàmica, l'activitat productiva ha mostrat atonia, fet que ha comportat un cert estancament dels resultats (la causa principal de la progressió ha estat els resultats extraordinaris).

Construcció

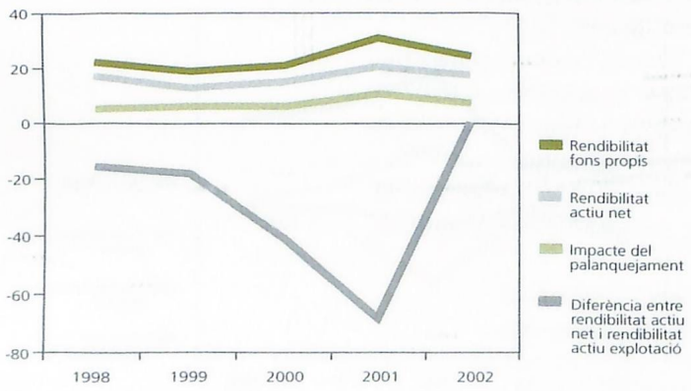
Després del punt àlgid del 2001, el 2002 s'han moderat les taxes de rendibilitat i de palanquejament de les empreses del sector de la construcció. Així, la rendibilitat econòmica s'ha reduït tres punts percentuals, fins al 17,3%, i el palanquejament ha passat del 13,3% al 9,8% a causa tant de la disminució dels nivells de rendibilitat com de l'atípic increment de mig punt percentual del cost del finançament aliè (en un context de reducció de tipus d'interès). També la rendibilitat dels fons propis ha retrocedit del 30,7% al 24%. Tot i això, aquests indicadors de síntesi han continuat mostrant nivells molt elevats.

El resultat de l'explotació s'ha estancat (–0,2%) a causa del menor ritme d'activitat i de l'increment dels costos d'explotació. De fet, la facturació o les vendes han estat força dinàmiques, atès que han crescut l'11%, si bé es tracta d'una taxa inferior al 15,7% de l'any anterior. En canvi, el valor afegit ha retrocedit lleugerament (–0,7%) a causa no tant d'un increment més que proporcional de les compres com del comportament de les altres despeses d'explotació (diferents de les despeses de personal). Aquestes despeses han augmentat el 14%, probablement com a conseqüència de les despeses derivades de l'augment de la subcontractació.

Una altra partida de despesa que ha contribuït a deteriorar el resultat d'explotació han estat les despeses de personal, amb un increment superior al del valor afegit (4,2%). Val a dir que, malgrat que no es tracta d'una trajectòria suficientment continguda, el ritme de creixement s'ha moderat ostensiblement respecte dels dos exercicis anteriors, en què havien augmentat el 12%. La raó principal d'aquesta relativa moderació ha estat l'evolució dels costos laborals per treballador, que només han augmentat el 0,8%. D'altra banda, el nombre mitjà de treballadors en plantilla ha crescut a bon ritme (3,4%), si bé a una taxa també inferior a la del 2001. El comportament d'aquests conceptes explica el deteriorament del 7,3% de la productivitat laboral i l'increment del 5% dels CLU.

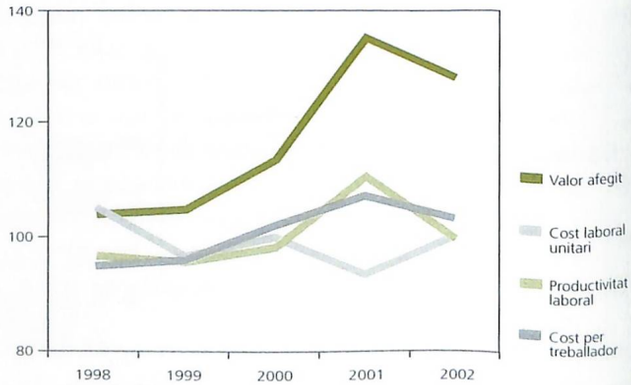
A banda de la feble disminució del marge, la rotació de l'actiu d'explotació també ha contribuït a reduir la rendibilitat, com a conseqüència d'increments més intensos en els actius que en l'activitat. A tall d'exemple, l'actiu immobilitzat d'explotació ha crescut el 38,5% per fluxos externs, i, més concretament, l'actiu immobilitzat material ha crescut el 58%.

Gràfic A.19 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Construcció)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.20 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Construcció)
(1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

L'impacte de les partides financeres sobre l'evolució dels resultats també ha estat negatiu, tal com posa de manifest la reducció del 5,8% del resultat ordinari (davant l'estancament del resultat d'explotació). De fet, els ingressos financers han retrocedit el 16,5%, i les despeses per interessos s'han incrementat el 5,1% (a causa tant de l'increment del volum d'endeutament com del seu cost). Tampoc els resultats extraordinaris no han contribuït favorablement a millorar els beneficis empresarials.

En consonància amb l'evolució dels resultats, els recursos generats i l'autofinançament s'han reduït. Aquesta situació, juntament amb l'intens ritme inversor, ha comportat una necessitat de recursos addicionals i, en definitiva, un increment de l'endeutament: els recursos aliens remunerats han augmentat el 17,3% per fluxos externs.

En definitiva, les empreses de la construcció han presentat bons resultats, tot i el retrocés dels principals indicadors economicofinancers, atès que els nivells que es van enregistrar el 2001 eren extraordinaris i difícils de mantenir.

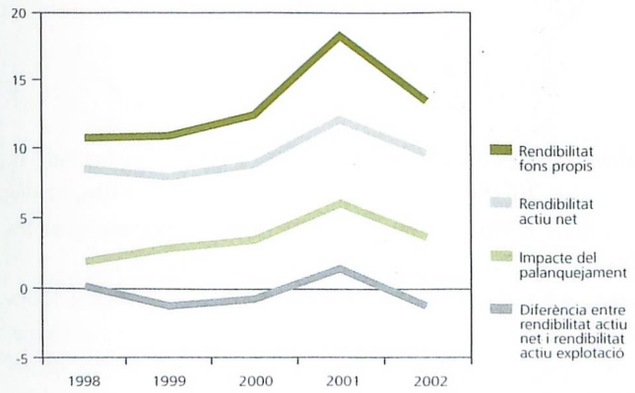
Energia (empreses públiques i privades)

Al gràfic A.21 i a l'apèndix estadístic corresponent a aquest sector es pot veure que la rendibilitat generada pel sector energètic s'ha situat molt pròxima al 10%, fet que amb un cost del deute per sota del 4% ha potenciat la rendibilitat financera, fins a arribar al 13,4%. No obstant això, aquest efecte s'ha vist lleugerament moderat per la reducció de l'endeutament d'una mica més de set punts, que s'ha situat en taxes inferiors al 40% dels recursos totals.

La dada de l'últim any en rendibilitat i palanquejament del sector de l'energia sembla que trenca una tendència creixent en la sèrie. El canvi de tendència va tenir lloc de 2001 a 2002. No obstant això, els valors de la sèrie estan fins i tot per sobre dels valors obtinguts el 2000 i en anys precedents.

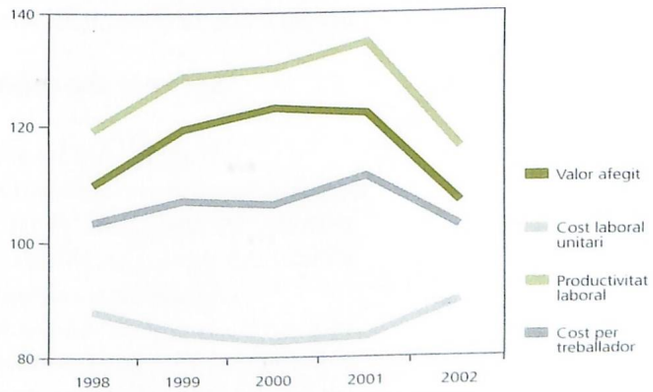
Des del punt de vista dels determinants finals de la rendibilitat, l'activitat del sector s'ha alentit de forma notable en l'últim període, encara que ja es veia aquesta tendència en comparar l'evolució amb l'any 2000. S'ha passat en aquests dos anys d'un augment de les vendes superior al 13% a una disminució de pràcticament el 6%. La part més negativa d'aquesta evolució és l'evolució de les vendes a l'exterior, que han passat en el mateix període d'un 9% positiu a un 12% negatiu. No és gaire important aquest segment del negoci energètic de les empreses catalanes, ja que el sentit de l'evolució i la seva dimensió estan directament condicionats pel mercat interior. Aquest mercat ha donat lloc a una evolució negativa propera al 6%, que ha provocat una reducció de les compres de

Gràfic A.21 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Energia)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.22 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Energia)
(1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

les empreses d'aquest sector de gairebé el 15%. L'evolució d'aquestes compres ha comportat passar d'un increment del 22% el 2000 al resultat actual.

Malgrat aquesta reducció de l'activitat, ha tingut lloc una lleugera correcció a l'alça en l'ocupació d'aquest sector de l'1,3%, després d'una reducció en el període anterior superior al 4%. Els sous i salaris per ocupat s'han mogut al mateix ritme que l'any 2001, si bé les despeses per ocupat han evolucionat en sentit negatiu. La substitució d'alguns empleats de la plantilla juntament amb polítiques de suport a la contractació són probablement els factors determinants d'aquest resultat.

L'impacte d'aquesta situació s'ha apreciat de forma significativa en el valor afegit i, molt especialment, en el del sector energètic, que té la característica de ser proveïdor dels altres sectors. L'evolució del valor afegit del sector industrial ha estat negativa, del 8,1%.

L'evolució negativa de les partides que s'han comentat ha provocat una reducció del resultat econòmic de gairebé el 19%, reducció que és deguda, en part, a l'augment de la dotació de l'amortització. Aquesta dotació ha crescut pel que fa al període anterior el 12,6%, molt per sobre dels valors per al mateix epígraf en anys anteriors. Aquest fet ha comportat que es penalitzessin de forma notable els resultats econòmics de les empreses d'aquest sector.

L'increment de la dotació a l'amortització, és a dir, dels costos interns imputats per a l'ús del capital productiu, es justifica per l'increment de l'actiu immobilitzat d'explotació, com es veurà a continuació.

La reducció del 5,4% de l'actiu és el resultat d'una combinació de partides amb taxes creixents i decreixents en les quals destaca l'increment per fluxos externs en l'actiu immobilitzat d'explotació del 15,2%, i la reducció significativa de les partides d'actiu circulant i actius financers nets, en oposició al que ha passat en la resta de sectors.

Els ingressos i altres despeses financeres s'han comportat de forma inversa a com ho han fet els interessos pel finançament rebut, que s'han reduït el 40%, després d'haver crescut al període anterior pràcticament a la mateixa taxa. Aquest import de reducció es correspon amb una reducció similar del deute amb cost, que rep el suport de la reducció dels tipus d'interès el 2002.

Amb la precaució necessària quan es treballa amb dades agregades, el resultat ordinari net ha augmentat a una taxa moderada del 2,6%, que s'ha traduït, després d'impostos, en una evolució positiva d'aquest resultat superior al 100%, a causa de la incidència positiva de les partides de fora de l'explotació. Els recursos generats han evolucionat de forma molt positiva (29,8%), però no l'autofinançament, que s'ha reduït el 9,5%.

La materialització de la inversió en aquest sector s'ha destinat bàsicament a l'actiu immobilitzat d'explotació, que recupera la proporció més elevada de l'actiu, després d'un període en què l'actiu immobilitzat financer havia assolit una proporció més elevada, encara que el 2002 ha continuat estant en segon lloc; per sota d'aquest tipus d'actius estan els actius circulants, amb quotes sensiblement menors. L'estructura del passiu destaca, més que en cap altre sector, pel pes dels fons propis i dels deutes a llarg termini.

Serveis de mercat

Al gràfic A.23 i a l'apèndix estadístic corresponent a aquest sector es comprova que la rendibilitat està presentant un fort creixement des del 2000, en què va marcar la taxa mínima del període. El 2002, s'ha situat en el 9,4%. Gràcies a aquesta evolució, el palanquejament real ha crescut 2,5 punts percentuals del 2001 al 2002.

Aquest sector destaca pel creixement en l'activitat, en termes comparatius amb els sectors industrial i energètic. Aquest fet no és nou i ha estat així en tots els anys analitzats. Aquesta activitat es manifesta en termes semblants tant per a les vendes a Espanya com a l'exterior. En aquest últim mercat ha tingut lloc una evolució més positiva, ja que es recupera de la davallada del 2001, i ha assolit una taxa positiva d'increment de l'activitat del 9%. Les compres realitzades pel sector a

l'exterior ofereixen un resultat negatiu que contrasta amb el molt positiu del període precedent; sens dubte ha tingut lloc una substitució relativa de proveïdors en aquest sector.

El creixement del valor afegit generat en el sector ha arribat a cotes molt destacables (12,6%), si bé més del 50% inferiors a les del període anterior. Es tracta, per tant, d'un sector amb una capacitat notable de generació de riquesa. Els components del valor afegit han seguit evolucions una mica dispars entre si. Les despeses de personal han crescut a un ritme semblant al creixement del valor afegit, i és el resultat d'un increment molt fort de l'ocupació en el sector, proper al 9%. A més han augmentat les despeses de personal per empleat, encara que és moderat i equiparable a la taxa d'inflació en el període.

Al gràfic A.24 es pot comprovar l'evolució de les despeses i de la productivitat laborals els darrers anys. El cost laboral unitari ha continuat la disminució que es va iniciar el 2001 en el sector. El sector serveis mostra una evolució positiva en el període 1998-2002 respecte a la productivitat laboral, que és el resultat d'un creixement molt vigorós del valor afegit del sector en termes reals. En la mitjana del període, les despeses de personal reals també mostren una tendència decreixent.

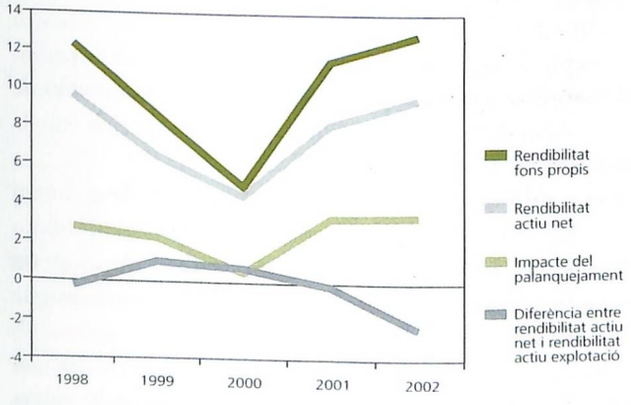
La dotació a l'amortització ha crescut des del 26,2% el 2001 fins al 31% el 2002, creixement que no es correspon amb l'augment de l'activitat. La dinàmica inversora d'aquest sector ha estat molt intensa; especialment pel que fa als actius es correspon amb els actius financers nets (53%), davant d'un increment de l'11,6% de l'actiu immobilitzat d'explotació. Aquesta última dada no podria justificar la variació observada en les amortitzacions i caldria acudir a un altre tipus d'arguments com poden ser els de tipus fiscal comentats anteriorment.

L'efecte conjunt de totes les evolucions anteriors duen a un creixement moderat del resultat net d'explotació, numerador de la rendibilitat, del 5,9%, que contrasta amb l'espectacular augment de l'any precedent.

L'augment espectacular de la inversió en actius financers no s'ha reflectit en la variació de les rendes provinents d'aquest tipus d'actius. Els ingressos financers han crescut molt lleument, el 2,7%, percentatge lleugerament superior a l'increment dels costos financers. Per tant, es pot interpretar que aquesta materialització de la inversió en actius financers tingui com a fi la generació de grups o xarxes d'empresa més que la consecució d'un rendiment determinat.

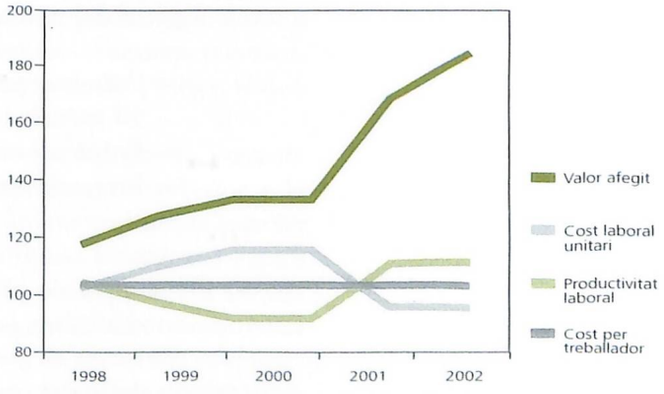
L'estructura de l'actiu d'aquest sector crida l'atenció pel paper destacat dels recursos invertits en actius financers que han evolucionat de forma creixent, que, al seu torn, ha comportat que es redueixi la rotació de l'actiu d'explotació fins a situar-se en el període 1998-2002 en una taxa anual mitjana negativa de gairebé el 2%.

Gràfic A.23 Rendibilitat i impacte del palanquejament
(Serveis de mercat)



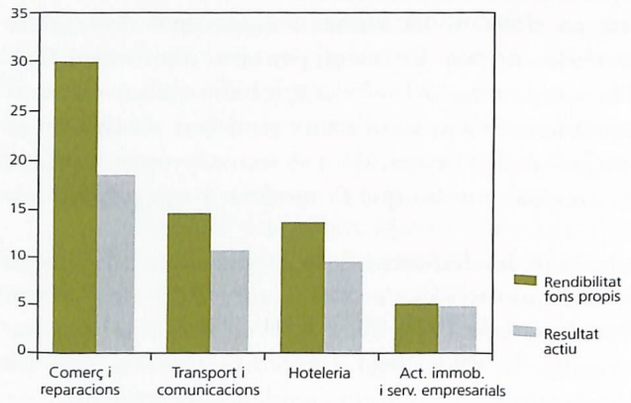
Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.24 Valor afegit, cost i productivitat laboral
(Serveis de mercat)
(1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.25 Comparació sectorial. Any 2002
(Rendibilitat dels sectors dels serveis. Dades en percentatge)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

La proporció del resultat abans d'interessos i d'impostos sobre el valor afegit ha mostrat els últims anys una clara tendència negativa en la sèrie d'aquest sector, mentre que és lleugerament creixent la part de valor afegit destinada a cobrir les despeses financeres. El resultat ordinari net ha augmentat lleugerament (6,3%), que deriva després d'aplicar les consideracions fiscals en una variació negativa de la base imposable.

Els dividends distribuïts entre els accionistes de les empreses del sector s'han incrementat de manera notable, encara que es partia d'una reducció gairebé del mateix valor, amb què han recuperat l'estat anterior al 2001. Els recursos generats han estat molt positius i han donat lloc a un increment de l'autofinançament superior al 15%.

Un dels trets més destacables respecte a l'evolució patrimonial d'aquest col·lectiu d'empreses és la reducció de la taxa d'endeutament, que ha passat del 50,4% del 2001 al 40,4% del 2002, gràcies sobretot a l'esmentada evolució de l'autofinançament. Dintre de l'endeutament, predomina el finançament a llarg termini.

Al gràfic A. 25 es pot comprovar finalment la rendibilitat d'alguns subsectors dels serveis.

Anàlisi segons la dimensió de les empreses

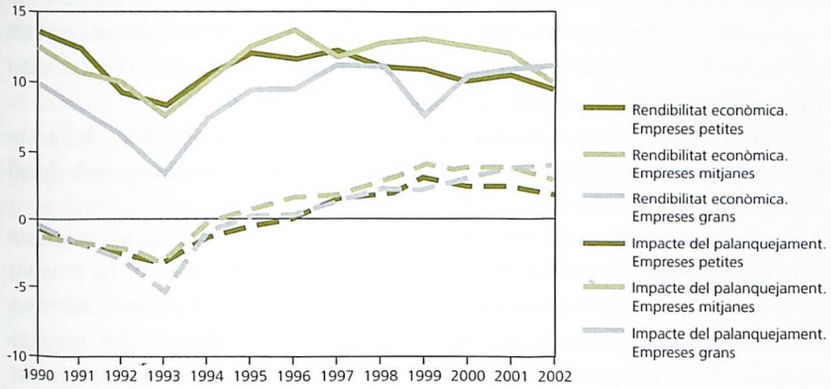
Als gràfics de l'A.26 a l'A.34 i als quadres de l'apèndix estadístic corresponents als agregats de les empreses petites, mitjanes i grans de Catalunya es pot trobar la informació que ha servit de base per fer aquesta anàlisi. Seguint la Recomanació 96/280/CE, la definició de les dimensions es du a terme a partir del nombre de treballadors:

- Empreses petites: les que en els dos anys que comprèn la base de dades tenen menys de 50 treballadors.
- Empreses mitjanes: les que tenen entre 50 i 249 treballadors.
- Empreses grans: les que tenen, com a mínim, 250 treballadors.

Aquest criteri es completa amb d'altres, relatius a l'import total de l'actiu i al volum de l'haver del compte de pèrdues i guanys, per evitar errors de classificació en el cas d'empreses que tenen pocs treballadors però uns grans volums d'inversió i/o d'ingressos.

Tal com es pot veure al gràfic A.26, les taxes de rendibilitat obtingudes per a les tres dimensions definides mostren una evolució homogènia, la tendència a la baixa dels valors obtinguts pels col·lectius de petites i mitjanes es confirma, i ha continuat la tendència de períodes

Gràfic A.26 Anàlisi segons dimensió
Rendibilitat ordinària i palanquejament.
Catalunya



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

anteriors. No obstant això, el col·lectiu de grans empreses ha seguit una evolució contrària a les altres el 2001 i el 2002, que li ha permès en aquest últim exercici de presentar valors superiors als altres col·lectius i obtenir gairebé un punt més de rendibilitat que en el període anterior. La comparació entre grups permet d'observar una disparitat apreciable entre la rendibilitat de les empreses mitjanes i les grans, especialment els anys 1999, 2000 i 2001, que ha arribat a ser superior als 2,5 punts percentuals favorable a les mitjanes. La crisi relativa, que no ha posat en risc els valors positius en rendibilitat, que va patir aquest grup d'empreses els anys esmentats, ha estat superada, i l'evolució recent assenyala cap a una situació, no observada fins en aquest moment, en la qual les empreses grans se situen per sobre de les altres dues agrupacions tant en rendibilitat com en palanquejament.

L'efecte palanquejament mostra en el mateix període un comportament en què la tendència ha estat molt similar a la de la rendibilitat econòmica, amb el mateix resultat de l'últim any. Aquest efecte queda explicat per la diferència entre rendibilitat i cost del deute. El palanquejament real ha obtingut resultats inferiors per a les pimes en aquest últim període que en els anteriors.

Les dades de l'exercici 2002 assenyalen una reducció del cost financer per a les empreses que ha arribat a ser d'un punt per al grup d'empreses mitjanes i tan sols de 0,2 punts per a les petites. No obstant això, la xifra del cost per unitat de finançament evidencia una diferència que actua en contra de les més petites i que representa 1,5 punts percentuals, o un 33% de cost diferencial superior per a les petites davant de les altres dues dimensions, tal com ha quedat manifest en informes de períodes anteriors. La capacitat de negociació davant dels proveïdors d'aquests recursos, el diferencial de risc o el mateix patrimoni empresarial, que juguen en contra de les petites, serien alguns dels factors explicatius d'aquest resultat.

La comparació entre les dues sèries, rendibilitat econòmica i cost del deute, posa de manifest de forma palpable l'efecte palanca de l'endeutament per un cost financer inferior a la rendibilitat. No obstant això, la reducció observada en la relació d'endeutament en l'últim exercici no es correspondria amb el comportament dels costos financers i caldria buscar l'explicació en un augment de la incertesa general. Encara que, amb algunes matisacions, la presència d'una àmplia diferència entre la rendibilitat de l'actiu i el cost del passiu és un indicador de l'existència d'un benefici econòmic positiu que s'ha mantingut l'any 2002 i s'ha ampliat en el cas de les empreses grans, la qual cosa representa un incentiu per emprendre noves inversions, en la mesura que, sota les circumstàncies actuals, aquestes ampliacions milloren el valor de les empreses.

De forma genèrica, es podria entendre que el mercat ha presentat condicions favorables al desenvolupament dels negocis, que s'ha concretat en la generació de resultats econòmics capaços de justificar la inversió realitzada amb marges acceptables, i un cost del finançament aliè que ha contribuït positivament a generar rendes empresarials; aquest panorama favorable es podria contrastar amb les situacions de risc i confiança en el futur que resultin de les expectatives a mitjà i llarg termini per a l'economia general i dels països del nostre entorn.

Tal com s'ha dit en ocasions anteriors, el determinant principal de la rendibilitat de l'actiu és la rendibilitat de l'explotació i els seus components, el marge i la rotació, que s'analitzen amb detall a continuació.

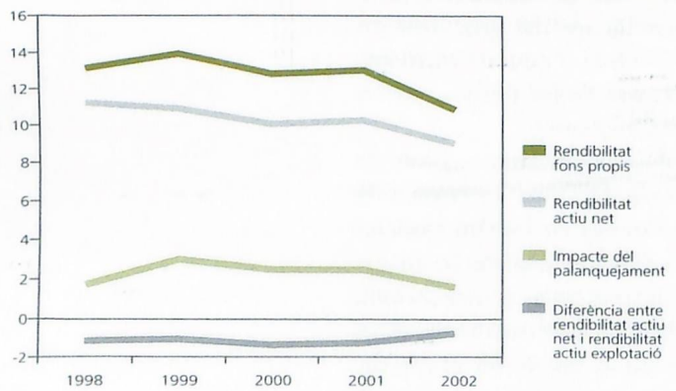
Els resultats obtinguts per les empreses deriven de la seva activitat i dels costos que incorren en el seu desenvolupament. L'activitat generada per les empreses de tot tipus de dimensions ha mostrat increments positius l'últim exercici, si bé a unes taxes sensiblement inferiors a les del període anterior. El clima d'incertesa generalitzat del 2002 a causa de tensions de tipus econòmic i les incertes expectatives de futur han afectat de forma negativa l'activitat de les empreses de qualsevol dimensió.

Segons la variació del valor de la producció, l'increment menor de l'activitat correspon a les grans empreses que han arribat a taxes que representen un terç de les del període anterior (el 6,1% el 2002, davant del 2,1% el 2001). Les petites i mitjanes han alentit menys la seva activitat, i s'han mantingut en taxes del 4% o properes. Bona part de la moderació de l'activitat ha estat deguda al creixement menor de les exportacions, molt relacionada amb l'atonia del consum als principals països clients, com França i Alemanya, mentre que el creixement moderat de la demanda interna a Espanya ha estat molt més ben aprofitat per les empreses mitjanes. En l'extrem contrari, les empreses grans, a més d'haver estancat les exportacions, han obtingut un increment molt modest de les vendes a Espanya –una tercera part de l'increment assolit l'any precedent.

Encara que la intensitat exportadora és creixent amb la dimensió de les empreses de l'agregat, durant els últims anys s'han atenuat lleugerament les diferències, atès que les grans han reduït la ràtio exportacions/vendes, s'ha mantingut en les mitjanes i s'ha incrementat en les petites. Malgrat això, el 2002 aquestes presenten una ràtio d'intensitat exportadora de l'11,5%, davant del 30% de les grans.

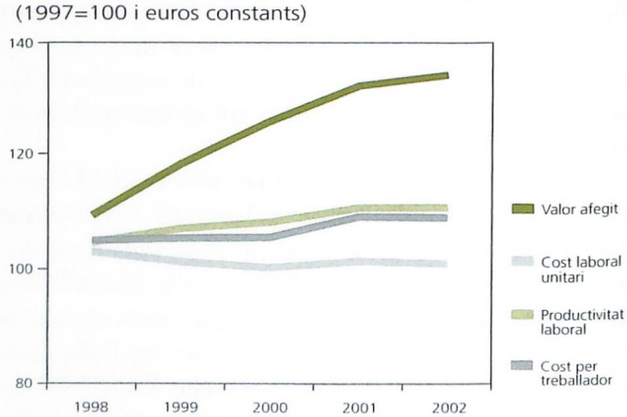
Tots els col·lectius d'empreses han patit un estancament i fins i tot una reducció de les compres. Dels desglossaments de subministraments, les compres a l'exterior, probablement per la dificultat de substitució d'aquest tipus d'aprovisionaments, s'han mantingut o fins i tot han augmentat, com en les mitjanes. Les grans empreses presenten una evolució contrària en aquest període respecte a l'anterior, amb una reducció de les compres a l'exterior del 3,6%.

Gràfic A.27 Rendibilitat i impacte del palanquejament
Total empreses excloent-hi les d'energia. Empreses petites



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.28 Valor afegit, cost i productivitat laboral
Total empreses excloent-hi les d'energia. Empreses petites
(1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

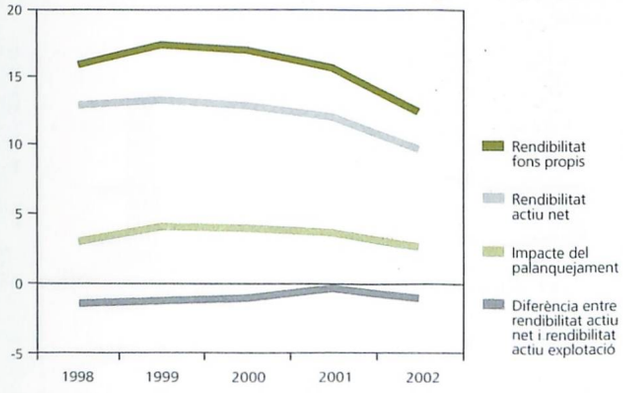
L'alentiment de l'activitat ha derivat conseqüentment en l'alentiment de l'ocupació per a empreses petites i mitjanes, que ronda l'1%. L'increment de les despeses de personal per ocupat, del 4,7% a les mitjanes i del 3,4% a les petites, ha comportat un increment de la partida de despeses de personal properes al 6% a les mitjanes i al 5% a les petites. Les grans empreses que han reflectit una acceleració en l'ocupació a una taxa del 5,1% el 2002, davant del 2,4% de l'any precedent, han estat, al mateix temps, les que tot just han augmentat les despeses de personal per ocupat i les que presenten un increment menor de sous i salaris per ocupat. L'increment de l'ocupació per a aquest grup d'empreses podria tenir com a resultat una reducció dels costos relatius a aquest factor productiu, probablement per la substitució de mà d'obra més ben remunerada que els seus substituts amb motiu de l'antiguitat o l'experiència.

El cost laboral unitari ha seguit una evolució peculiar dintre de cada agregat d'empreses, però té en comú una tendència suaument descendent des del 1993 fins al final de la dècada, que s'ha invertit lleugerament els primers anys d'aquesta dècada. Les empreses petites han tingut un cost laboral unitari més gran, del 62,5% el 2002, davant del 56,7% de les mitjanes i del 54,9% de les grans. Com es podia esperar, aquesta ordenació és inversa a la intensitat del capital, és a dir, les empreses petites són les de menor intensitat, per la qual cosa suportaran un menor pes de costos de capital sobre el valor afegit. El cost laboral unitari en les petites va arribar al nivell mínim el 2000, i des de llavors s'ha mantingut relativament estable. El nivell mínim de les empreses mitjanes, no obstant això, es va assolir el 1999 i des de llavors ha tendit a créixer, encara que el 2002 s'ha moderat novament. En les grans empreses va disminuir fins al 1998, però va augmentar de manera notable els anys 1999 i 2000, i ha tornat a disminuir el 2002 al nivell mínim de quatre anys abans.

La forta disminució del cost laboral unitari de 1993 a 1998 en les empreses grans va ser el resultat d'un fort increment de la productivitat per treballador del 4,4% anual, al costat d'una reducció del cost per treballador de l'1% anual. Els altres dos col·lectius, mitjanes i petites, van tenir un creixement de la productivitat menor (uns dos punts percentuals menys) i no van reduir el cost real per empleat. A partir del 1998 i fins al 2002, ni les mitjanes ni les grans empreses van reduir el cost laboral unitari, a causa de variacions iguals de productivitat i cost laboral per treballador (lleugerament positiu a les mitjanes i lleugerament decreixent en les grans). Les petites empreses, tanmateix, van reduir la diferència respecte a la resta d'empreses gràcies a un creixement mitjà de la productivitat de l'1,3%, quatre dècimes superior a l'increment mitjà del cost.

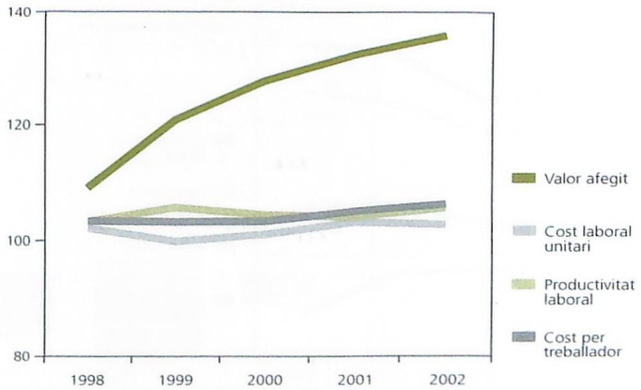
Les dotacions a l'amortització s'han incrementat substancialment a les empreses petites i molt especialment a les mitjanes; a les grans, la variació ha estat molt reduïda. Aquest increment en la imputació de costos d'ús del capital productiu ha comportat una variació negativa del resultat

Gràfic A.29 Rendibilitat i impacte del palanquejament
Total empreses excloent-hi les d'energia. Empreses mitjanes



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.30 Valor afegit, cost i productivitat laboral
Total empreses excloent-hi les d'energia. Empreses mitjanes
(1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

econòmic obtingut per aquest grup; aquesta circumstància té lloc per segon període consecutiu i resulta d'una imputació d'aquests costos molt superior a la de períodes precedents. Les taxes de variació d'aquesta partida per a empreses mitjanes s'han situat els últims anys en el 5,9%, el 15,5% i el 26,6%; aquesta variació no es justifica per l'increment de l'ús dels actius productius –les taxes d'augment de l'activitat per a aquestes empreses són del 12,4%, el 6,4% i el 5,2%, respectivament, per al mateix període. Caldria trobar altres raons per explicar aquesta imputació de costos; els augments dels preus dels actius de capital no podrien justificar aquesta evolució, per la qual cosa únicament quedaria l'argument fiscal. Atès que aquests costos es descompten del marge brut per determinar el benefici imposable i hi ha una certa discrecionalitat en la seva imputació, ha estat probablement aquesta pràctica la que ha generat aquest resultat.

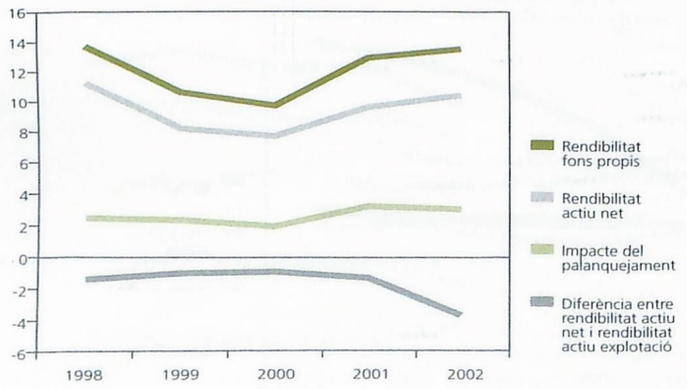
Finalment, cal assenyalar una evolució del resultat econòmic net de l'explotació positiva, però notablement inferior a la de períodes anteriors per a les empreses petites i, especialment, per a les grans empreses amb retallades de la taxa de creixement, per a aquest col·lectiu molt significatius. El grup d'empreses mitjanes ha mostrat una taxa de variació negativa del 5,5%.

L'observació en un termini llarg de la rotació dels actius d'explotació reflecteix una evolució negativa en la tendència d'aquesta sèrie els últims anys per als tres agregats. Davant d'una evolució favorable de la rotació del 1993 al 1998, sobretot en l'agregat d'empreses grans, del 1998 al 2002 es va reduir la rotació de l'actiu d'explotació a una taxa anual del 7,3% en les petites empreses, del 6,3% en les mitjanes i del 5,4% en les grans, a causa, principalment, de la reducció de la rotació de l'actiu immobilitzat.

En mercats competitius amb marges estrets és la rotació la que condiciona l'èxit empresarial. Una evolució negativa com la que s'observa en el període 1998-2002 pot ser una indicació de la dificultat per generar activitat en els mercats o bé d'una sobreinversió en actius per a l'activitat corrent de l'empresa. Aquesta observació constatada per alguns autors en altres economies nacionals podria donar lloc a una posició de futur solvent per a les empreses sempre que els actius no quedin obsolets o antiquats.

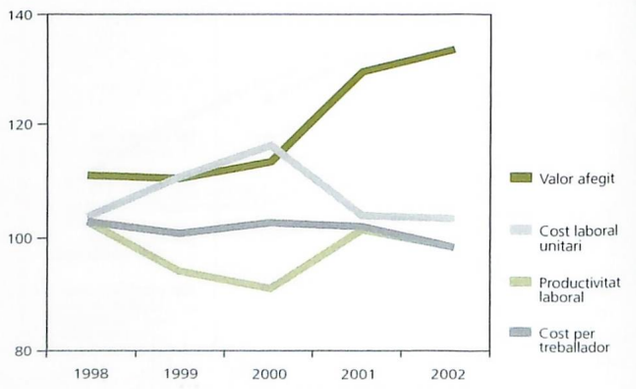
D'altra banda, des del punt de vista de la racionalitat econòmica de les empreses, aquestes demanaran quantitats d'un factor de producció fins que el valor marginal que aportin s'iguali amb el seu cost marginal. La forta reducció dels costos financers del 1998 al 2002, i per tant del cost de capital, ha derivat en un increment racional de la inversió productiva fins a ajustar-se al nou nivell de cost de capital. Una aproximació per conèixer si el descens de la rotació ha estat excessiu, és a dir, si hi ha hagut una sobreinversió, s'obté a partir de la mateixa relació de palanquejament, atès que, en comparar rendibilitat del capital amb cost del capital, dóna un indicador del benefici de les

Gràfic A.31 Rendibilitat i impacte del palanquejament
Total empreses excloent-hi les d'energia. Empreses grans



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

Gràfic A.32 Valor afegit, cost i productivitat laboral
Total empreses excloent-hi les d'energia. Empreses grans
(1997=100 i euros constants)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

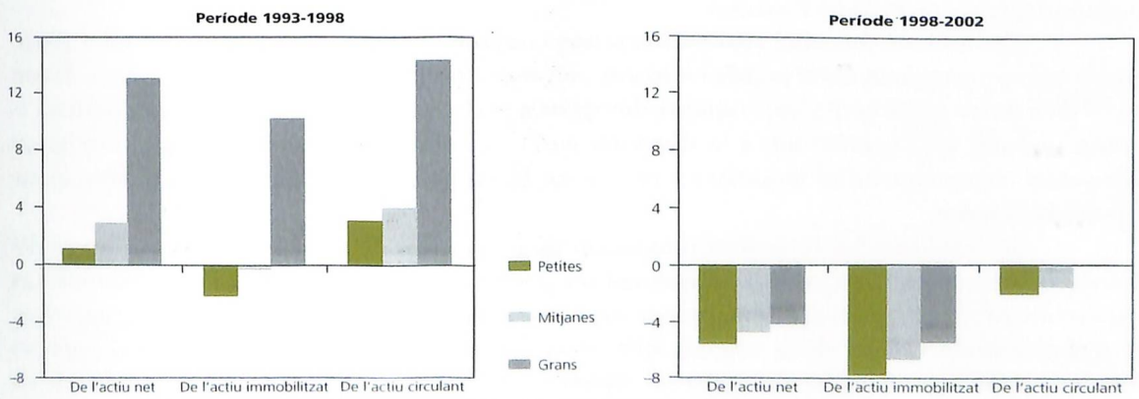
empreses en sentit econòmic. Com ja s'ha comentat, en cap dels tres agregats d'empreses no ha caigut el palanquejament real del 1998 al 2002, sinó que s'ha mantingut amb més o menys oscil·lacions durant aquests anys, fet que du a pensar que la disminució de la productivitat aparent del capital es pot explicar pel raonament anterior.

En estudiar l'evolució de les grans partides de l'actiu i passiu de les empreses per dimensions s'observa una evolució positiva de l'actiu, similar en aquests períodes als períodes precedents i entre grups. A primera vista aquesta evolució contrasta amb la de la xifra de negocis, ja que de la disparitat entre ambdues s'arriba a la disminució en la rotació dels actius. També pot llegir-se de manera equivalent com una estratègia d'inversió que pretén intensificar la dotació de capital fix en l'empresa. Aquest fet es constata en observar l'evolució de les partides en les quals es recullen els actius immobilitzats, que ha presentat valors superiors que les de l'actiu total.

Per al grup d'empreses grans, la destinació més rellevant dels actius incrementals és la partida d'actius financers, actius que reflecteixen les inversions en títols d'altres empreses amb objectius diversos, com el control de la societat, però que no contribueixen a la generació de riquesa de manera directa en l'activitat pròpia de l'empresa. En altres ocasions, els actius financers reflecteixen la realització d'inversions a l'exterior, que queden comptabilitzades com inversió directa en el capital d'una altra empresa en l'actiu de la inversora. Els grups d'empreses petites i mitjanes no comprometen en actius financers una part significativa de l'augment dels seus actius.

La intensitat de capital ha evolucionat en aquests últims períodes de forma positiva en tots els col·lectius d'empreses. Cal insistir una vegada més en la política d'intensificació de la inversió per part de les empreses petites, que són el grup amb una evolució més positiva en aquests anys (el 16,3% i el 14,1% de variació en l'actiu immobilitzat d'explotació per ocupat el 2001 i el 2002, respectivament). El comportament de l'empresa mitjana ha estat semblant i, en canvi, la gran empresa ha assolit taxes de variació més atenuades (10,7% i 5,6%), que és el grup del qual es pot afirmar que ha reduït nítidament la seva taxa d'inversió el 2002. La base sobre la qual es calculen aquestes taxes és, sens dubte, important, i a les empreses més intensificades, com poden ser les grans, els ha resultat més difícil créixer, però és destacable la política desenvolupada per les de dimensions menors. Aquest procés inversor ha penalitzat els resultats en termes de rendibilitat a causa de la reducció de la rotació, però és una presa de posicions pel que fa al futur en disposar les empreses d'una dotació més elevada de capital productiu per empleat, fet que comportarà una millora de marges i un augment de la productivitat del treball conforme s'incrementin l'activitat i el grau d'ocupació de la capacitat productiva. A més, la major intensificació relativa del capital en les empreses de menor dimensió té interès, perquè són tradicionalment les menys intensives en aquest

Gràfic A.33 Rotació de l'actiu circulant i de l'actiu immobilitzat d'explotació. Anàlisi segons dimensió. Catalunya (Mitjana anual dels percentatges de variació)



Font: *Informe anual de l'empresa catalana 2003* de la Generalitat de Catalunya i Central de Balanços del Banc d'Espanya

factor i les que millor podien aprofitar el capital tecnològic en la millora de l'eficiència global. Es tracta, per tant, d'una tendència la consolidació de la qual, en anys posteriors, incorporaria a les empreses de menor dimensió aquests avantatges.

Pel que fa a les inversions intangibles, distingint per dimensió d'empresa, cal esmentar les xifres referides a les empreses grans i mitjanes, doncs en les de dimensió petita l'import relatiu és insignificant. Les despeses en R+D sobre el valor afegit en les grans empreses han passat del 3,8% el 1995 al 5,5% el 1999, i han anat disminuint de nou fins al 4,2% del 2002. En les mitjanes, no s'aprecia un increment de 1995 a 1999 –s'ha mantingut en el 0,4%–, però s'ha incrementat els últims anys, fins al 0,6% el 2002. Encara que és un percentatge petit, és molt rellevant aquesta tendència, que és desitjable que s'estableixi en el temps per millorar la competitivitat d'aquestes empreses. La tendència en els pagaments per transferència de tecnologia sobre valor afegit mostra algunes diferències. En les empreses grans, va passar de l'1,4% el 1995 a l'1,9% el 2000, i ha disminuït el 2002 a l'1,4%. Les ràtios en les empreses mitjanes per a aquests mateixos anys han estat del 0,3%, el 0,3% i el 0,2%. Les despeses en formació de personal sobre valor afegit mostren una tendència creixent en les empreses grans durant els últims anys, que van passar del 0,19% el 1995 al 0,26% el 2002, i a les empreses mitjanes, del 0,09% el 1995 al 0,11% el 2002, xifres que són, d'altra banda, bastant minses.

Les despeses financeres han evolucionat de forma molt favorable l'últim exercici, i han presentat variacions negatives per als tres grups d'empreses, després de creixements molt elevats en els dos períodes precedents. Aquesta evolució és el resultat tant de la tendència del cost unitari com del recurs al deute com a font de finançament. Pel que fa al cost unitari, ja es va posar de manifest l'evolució negativa d'aquest cost que s'ha generalitzat per als tres col·lectius d'empreses. Les altres despeses financeres també han seguit la mateixa tendència. El recurs al deute com a font de finançament es pot apreciar en l'estructura del passiu de l'empresa; es pot observar una evolució dispar per col·lectius d'empreses, el recurs al deute a llarg termini ha augmentat en els tres col·lectius però a taxes inferiors al període anterior excepte a les empreses mitjanes, que han mostrat un augment notable del finançament amb cost. El passiu ha presentat una estructura de les fonts de finançament en la qual destaca el menor pes de la font de finançament recursos aliens a llarg termini per a les empreses mitjanes. La variació observada per a aquest grup d'empreses podria ser una mostra d'una tendència cap a l'homogeneïtzació de les estructures entre les diferents dimensions d'empreses. De fet en aquesta partida s'assemblen més les petites i les grans empreses que les mitjanes.

L'evolució que resulta de les despeses financeres com a percentatge del valor afegit ha estat molt similar entre les tres dimensions d'empreses a partir del 1992. La tendència a la baixa ha estat constant en aquest lapse de temps i a partir del 1999 l'estancament ha afectat de la mateixa manera les tres dimensions. Ha estat lleugerament superior el pes en les petites però amb una diferència molt poc significativa, encara que favorable a les mitjanes. Les proporcions per a cada dimensió han estat del 7,3%, 5,5% i 6,5% l'últim any. Al llarg de tota la sèrie sempre han estat les petites empreses les que han destinat més proporció del valor afegit generat a pagar les rendes corresponents als proveïdors financers.

Els resultats (benefici abans d'interessos i impostos) per unitat monetària de valor afegit, sembla que convergeixin entre petites i mitjanes empreses (26,2% i 26,9% en l'últim exercici, davant del 37,5% de les grans empreses). Aquesta divergència ja s'ha posat de manifest amb anterioritat i es podria imputar una vegada més a la disparitat entre els components del valor afegit entre grups d'empreses, especialment les amortitzacions que, en les empreses grans, tot just han variat respecte al període anterior.

Si s'analitzen les variacions interanuals de les partides de compte de resultats, les rendes financeres han mostrat una evolució dispar, encara que majoritàriament negativa l'últim període. Les despeses financeres derivats del finançament aliè han continuat en tots els casos evolucions negatives, fet que manifesta l'efecte de la caiguda dels tipus d'interès –més evident en el grup d'empreses mitjanes, amb una reducció del 12% en aquest epígraf. Aquesta pauta s'observa també en els ingressos obtinguts per les empreses provinents d'actius de les mateixes característiques.

Els recursos generats han estat positius en tots els casos, amb taxes d'evolució menors que en el període anterior per a tots els grups excepte per al de petites empreses. L'evolució observada tant en recursos generats com en autofinançament ha atenuat els efectes del resultat ordinari i de la dotació a l'amortització, de forma que les evolucions en alguns casos, com el d'empreses mitjanes, de signes dispars en aquests dos epígrafs, queden atenuades en quedar agregats en recursos generats i autofinançament.

El repartiment de rendes als propietaris de les empreses ha evolucionat en sentit negatiu excepte per a les grans empreses, les quals han aconseguit una recuperació notable respecte al període anterior, en passar d'una variació negativa del 9,7% a una positiva del 6,9%. Considerant també les despeses financeres, en conjunt hi ha hagut una important pèrdua de quota de les rendes del capital davant de les rendes del treball l'any 2002, fet que ha trencat la tendència del 2001, en què es va incrementar la retribució als capitals aliens.

L'estructura resultant del passiu de les empreses no mostra diferències rellevants entre les diferents dimensions, llevat del pes més destacat de les provisions a les empreses grans. Pel que fa a l'actiu, les diferències entre petites i mitjanes novament no han estat importants, però sí que és singular en aquest sentit l'actiu de les empreses grans, amb un fort pes de l'actiu immobilitzat, i en particular del financer, de prop del 30% de l'actiu, i un pes molt menor de les partides circulants.

XI. Anàlisi sectorial

1. Introducció

L'anàlisi dels sectors d'activitat a Catalunya l'any 2003 s'ha dut a terme a partir de diverses fonts d'informació; la del sector primari, a partir de les dades subministrades pel Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya, i la resta de sectors, a partir de les dades de l'Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat), de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC), del Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya i dels resultats de les enquestes de conjuntura elaborades per les cambres de comerç catalanes.

L'any 2003 s'observa un estancament del ritme de creixement de l'economia catalana

Amb dades de l'evolució del PIB per sectors a Catalunya a preus constants, proporcionades per l'Idescat, l'any 2003 s'observa un estancament, de fet, del ritme de creixement de l'economia catalana. Així, el PIB total ha crescut el 2,1%, mentre que l'any anterior ho va fer el 2,3%. Dels grans sectors productius, el que ha assolit un increment més elevat del seu PIB ha estat la construcció (amb una taxa de variació del 3,5%, increment similar al del conjunt d'Espanya, però mig punt inferior al de Catalunya del 2002). Per contra, el sector agrícola ha tingut una variació del PIB negativa (amb un descens del 4,1%), que contrasta amb l'increment elevat del 2002 (8,4%) i amb la variació positiva del conjunt de l'Estat espanyol. Per la seva banda, el sector serveis ha augmentat el seu PIB el 2,3%, increment que és dues dècimes superior a l'espanyol, encara que tres dècimes menor al del 2002; el sector industrial ha assolit un increment molt lleu del 0,5%, tres dècimes inferior al de l'any 2002 i clarament menor que la taxa de creixement d'Espanya aquest any 2003 (1,3%).

2. Sector agrari

L'augment dels preus agrícoles ha permès el creixement de la producció agrària en valor, malgrat la davallada en unitats físiques

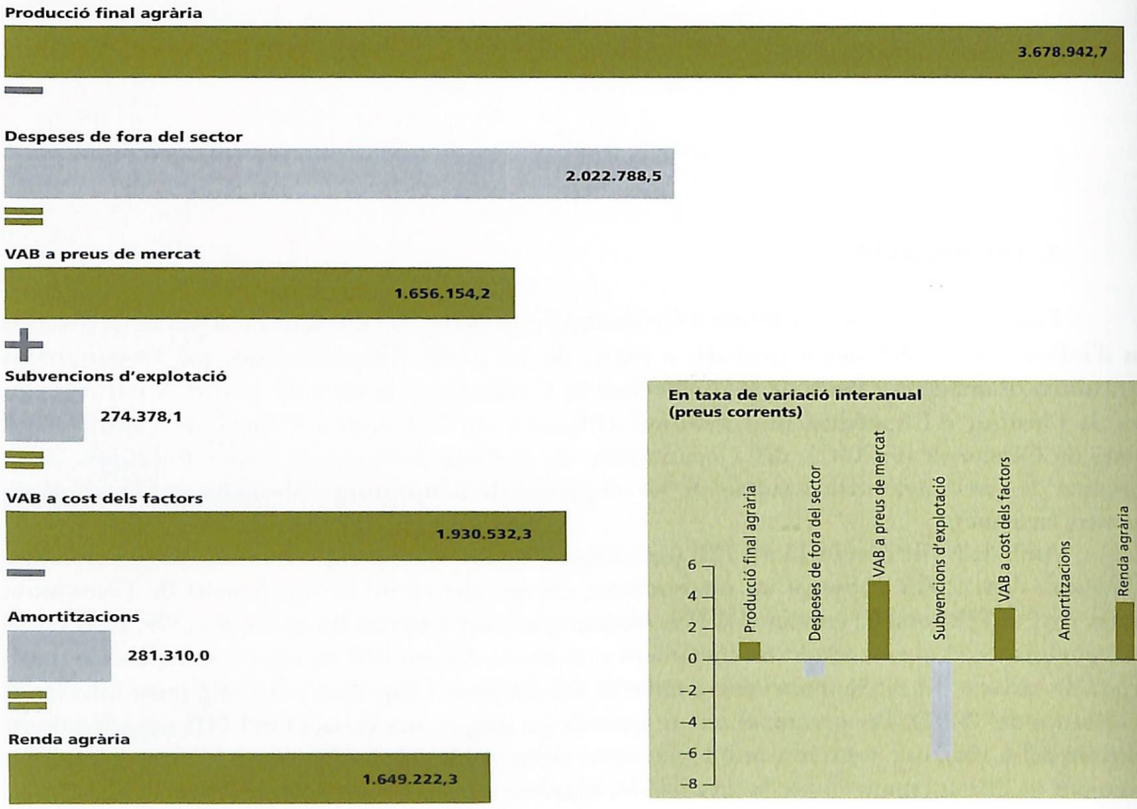
Segons les dades del Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya, la producció final agrària ha disminuït el 2,5% en unitats físiques l'any 2003, a diferència de l'any anterior, que va créixer notablement. Tot i així, la producció agrària en valor ha augmentat l'1,3% (gràfic XI.1), fet que contrasta amb el descens del 5,7% del 2002. Aquesta conjuntura diferencial ha estat motivada per l'increment dels preus agrícoles el 2003 (3,8%), mentre que l'any precedent van caure el 10%.

Les despeses de fora del sector s'han reduït l'1,3% l'any 2003 en termes monetaris, a causa de la reducció de les quantitats físiques i l'estancament dels preus. Els aliments per a animals, que representava l'any 2003 el 67% de les despeses de fora del sector, han disminuït el 2,3% en termes monetaris.

D'aquesta manera, el VAB agrari l'any 2003 s'ha incrementat el 4,6% en termes monetaris, fet que contrasta amb la disminució de més de 10 punts de l'any 2002. No obstant això, cal tenir en compte que l'increment és degut al creixement dels preus agrícoles i a l'estancament del cost monetari dels consums intermedis, ja que la producció en termes físics s'ha reduït, de tal manera que el VAB real i a preus de mercat, l'any 2003 ha disminuït gairebé el 4% (a diferència del que va passar l'any 2002, amb un increment del 6,7%).

Per segon any consecutiu, les subvencions d'explotació han patit un descens (6,1%), de tal manera que el VAB a cost de factors s'ha incrementat menys que el VAB a preus de mercat

Gràfic XI.1 Principals macromagnituds del sector agrari català. Any 2003
(En milers d'euros)



Font: Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca

(el 2,9% i el 4,6%, respectivament). Amb aquesta evolució de les diferents macromagnituds, la renda agrària ha crescut el 3,4% l'any 2003, fet que contrasta amb el descens del 14% de l'any anterior.

L'augment del valor de la producció agrària contrasta amb la davallada de la producció ramadera

Per grans sectors productius agraris, s'ha de diferenciar entre el comportament del sector agrícola, el sector ramader, i el sector forestal i altres. En el cas del sector agrícola, amb un pes en el total de la producció agrària del 38,5%, el creixement en termes monetaris ha estat del 5,2% el 2003. Aquest creixement ha estat degut, això no obstant, a un increment dels preus del 9,2%, ja que la producció en termes físics ha disminuït el 3,7%, a diferència del que va succeir l'any anterior, quan la producció real va augmentar el 8,8%. En el sector ramader, amb un pes en el total del 58,2%, en canvi, encara que també la producció final en termes físics ha descendit (l'1,8%), l'augment dels preus ha estat molt feble (del 0,8%), amb la qual cosa la variació del valor també ha estat negativa (una taxa de decreixement de l'1,1%, inferior, no obstant això, a la de l'any 2002). El valor de la producció final forestal i d'altres, de pes residual, ha disminuït lleugerament, pel comportament dels preus, ja que en termes quantitatius la producció s'ha mantingut estable.

El principal producte agrícola, la fruita fresca, amb un pes en el total de la producció del 40%, l'any 2003 s'ha incrementat el 51% en termes de valor, a causa tant de l'augment de la producció física (del 23,8%), com dels preus (22%). El producte amb una conjuntura més favorable en termes de producció real ha estat la poma. El valor de les hortalisses (amb un pes del 16% en el total de la producció), en canvi, ha disminuït l'1,9%, a causa de la reducció de gairebé 10 punts de la producció física, que no ha estat compensada suficientment per l'increment dels preus (una taxa de creixement del 8,1%). Entre totes les hortalisses, el tomàquet ha estat el producte amb una collita

pitjor l'any 2003 (per la disminució de la producció física de gairebé el 20%). També els cereals (amb un pes del 13% en el total de la producció agrícola en termes de valor) han patit una conjuntura negativa l'any 2003, ja que el valor de la producció s'ha reduït el 10,7%, per la disminució del 16,3% de la producció física, que no ha estat compensada per l'increment del 6,6% dels preus. La conjuntura més negativa dins del grup de cereals l'ha patida l'ordi, amb una caiguda de la producció de més de 20 punts, seguit del blat i del blat de moro, amb uns descensos de la collita de gairebé el 20%. Altres productes agrícoles que han patit un descens prou important de producció, tant física com de valor, han estat la fruita seca (amb una disminució de gairebé el 40% en termes quantitatius i del 28% en termes monetaris) i, sobretot, l'oli d'oliva (decreixement de més del 60% tant en termes quantitatius com de valor). Els cítrics i el most de raïm i vi el 2003 han tingut increments de la producció en termes quantitatius, encara que no de valor, a causa dels descensos dels preus respectius.

La fruita fresca i els productes animals (llet, ous i altres) han enregistrat un augment significatiu

En l'apartat ramader contrasta la disminució de la producció d'animals (del 2,8% en termes quantitatius i del 3,4% en termes monetaris) amb l'increment de la producció de productes animals (llet, ous i altres), amb un creixement del 3,6% en termes quantitatius i de l'11,4% en termes de valor (per l'augment del 7,6% dels preus). Dins dels animals, la conjuntura productiva més negativa l'han patida els bovins (decreixement del 6,5% en termes físics i del 7,6% en termes de valor), els ovins i el cabrum (l'1,3% i el 0,4%, respectivament) i el porcí (el 2,7% i el 8%, respectivament). Per contra, destaca l'increment de producció física i de valor de les aus (del 0,8% i del 12,3%, respectivament) i el manteniment de la producció equina. Finalment, els conills han estat el segment amb un augment més important dels preus (30,8%), fet que ha permès de compensar amb escreix la disminució de la producció física, que ha estat del 4,2%. En els productes animals, destaca la producció d'ous, amb un increment del 7,1% en termes físics i del 31,2% en termes monetaris, per l'increment dels preus del 22,5%. La producció de la llet s'ha incrementat en termes físics l'1,4%, però en termes monetaris ha disminuït l'1,1% pel descens dels preus.

Les captures pesqueres s'han reduït el 8,8%

L'any 2003, el sector pesquer català ha disminuït el volum de captures el 8,8%, encara que menys que l'any 2002 (–16%). Si es considera el valor d'aquestes captures pesqueres, el descens ha estat del 3,1% (121,94 MEUR), que contrasta amb l'increment de l'any anterior, perquè els preus del sector pesquer no han crescut tant com l'any precedent (el preu mitjà ha passat de 3,42 €/kg a 3,63 €/kg l'any 2003). Considerant les 19 llotges catalanes, els descensos del volum de captures han estat generalitzats, amb l'excepció de l'Escala, el Port de la Selva, Roses, Sant Carles de la Ràpita i l'Ampolla, on s'han assolit increments moderats. Per contra, els decreixements percentuals més elevats han tingut lloc a les llotges de Blanes, Tarragona i Sant Feliu de Guíxols. Si es prenen les captures en termes de valor, 9 llotges catalanes han patit disminucions, mentre que la facturació de les 10 restants s'ha incrementat. Les disminucions percentuals més importants, en aquest sentit, s'han produït a les llotges de Tarragona i Blanes, mentre que els creixements més elevats han tingut lloc a les llotges de l'Escala i del Port de la Selva. Les quatre llotges més importants, tant per volum de captures pesqueres com per facturació són, per aquest ordre, Roses (15,3 MEUR), Sant Carles de la Ràpita (14,5 MEUR), Vilanova i la Geltrú (11,3 MEUR) i Tarragona (10,9 MEUR). D'altra banda, si es prenen com a referència les espècies de peix capturat, els desembarcaments més elevats corresponen a la sardina, el seitó i el lluç. En canvi, per valor, les espècies més importants han estat el lluç (15,3 MEUR), el seitó (14,7 MEUR) i la gamba rosada (13,6 MEUR).

Per grups de productes, la disminució del volum de captures ha estat general l'any 2003, tret dels cartilaginosos, els invertebrats i el mol·luscos-bivalves, de poc pes quantitatiu en conjunt. El volum de captures dels dos grups més importants, el peix blau (19.146 tones capturades, el 57% del total) i el peix blanc (30%), ha disminuït (el 7,5% el primer i el 8,6% el segon). Tot i que, en termes de valor, el peix blanc ha augmentat la facturació lleugerament, i el peix blau l'ha disminuïda el 9,9%, perquè el preu mitjà per quilogram ha baixat (d'1,68 €/kg el 2002 ha passat a 1,64 €/kg el 2003). Altres grups importants quant a volum de captures són els cefalòpodes (5,8%) i els crustacis (5,2%). El valor d'ambdues varietats ha disminuït l'any 2003 (el 4,4% els primers i l'1,5% els segons), encara que el volum de captures dels cefalòpodes ha disminuït més (26,2%) que el dels crustacis (només el 0,1%).

Ha augmentat l'ocupació al sector primari

Pel que fa a l'ocupació agrícola, amb dades tant de l'enquesta de població activa (EPA) com de l'afiliació al règim general de la Seguretat Social, s'observa que l'any 2003 el creixement ha estat relativament notable, tot i la disminució del PIB agrari. Així, segons l'EPA, l'ocupació al sector agrari s'ha incrementat el 2%, i segons les dades de la Seguretat Social, el 5,3%, creixement que és superior al del conjunt dels sectors catalans (2,3%). Les dades del règim especial agrari (més representatiu per aquest sector) ofereixen, en canvi, un creixement més moderat (1,1%).

3. Indústria

La conjuntura de la indústria catalana ha estat més desfavorable que en el conjunt d'Espanya,...

Segons les dades de l'Idescat, l'índex de producció industrial (IPI) a Catalunya ha disminuït el 0,2% l'any 2003 (quadre XI.1 i XI.2), fet que contrasta amb l'augment de l'any anterior (1,2%). Si al sector industrial se li descompta el sector d'energia i aigua, s'obté l'índex de producció de productes industrials (IPPI), que ha enregistrat un descens interanual del 0,3%, per l'increment de l'1,3% de l'any 2002. Si es comparen aquestes dades amb les del conjunt d'Espanya, s'observa que la conjuntura de la indústria catalana ha estat molt més negativa. Així, l'IPI ha crescut a Espanya l'1,6%, i l'IPPI, l'1,2%. Durant el primer trimestre del 2003 l'IPI ha crescut el 3,8% a Catalunya, però la resta dels trimestres ha enregistrat variacions negatives, que, no obstant això, cada vegada han anat disminuint (descens del 2,7% el segon trimestre del 2003, de l'1,4% el tercer trimestre i del 0,3% el darrer trimestre). Per grans sectors industrials, l'any 2003 contrasta l'increment de l'IPI per als béns intermedis (2,7%) amb el decreixement dels béns de consum (1,9%) i dels béns d'equipament (3,8%). Dins dels béns de consum, el descens més significatiu ha estat el dels béns de consum durador (6%), i en els béns d'equipament, la conjuntura més negativa l'ha patida la maquinària (4,9%).

D'acord amb les dades d'ocupació industrial procedents de l'enquesta de població activa i de l'afiliació al règim de la Seguretat Social, l'any 2003 s'observa una caiguda de l'ocupació industrial a Catalunya similar o, fins i tot, superior a la de l'any 2002 i més important que la del conjunt d'Espanya el 2003. Així, segons l'EPA, el 2003 l'ocupació industrial ha caigut el 3,3% a Catalunya (l'1% a Espanya i l'1,6% de l'any 2002 a Catalunya), i segons les dades de Seguretat Social, el descens ha estat de l'1,5% (el 0,5% al conjunt de l'Estat espanyol i l'1,6% del 2002 a Catalunya).

...tot i que les exportacions industrials catalanes han augmentat considerablement.

A diferència del que va succeir l'any anterior, les exportacions industrials catalanes s'han incrementat considerablement l'any 2003, encara que menys que a Espanya (el 4% a Catalunya i el 5,4% al conjunt de l'Estat). Les exportacions dels béns de consum s'han incrementat el 2,4%, encara que cal diferenciar entre l'increment substancial dels aliments, begudes i tabac i l'estancament de les exportacions d'altres béns de consum. Els béns de capital, per la seva banda, van assolir un increment elevat del 14,3% (el 6,3% la maquinària i altres béns d'equipament i el 44,7% el material de transport i altres béns de capital). Finalment, les vendes a l'exterior dels béns intermedis –productes energètics i industrials diferents dels que s'han esmentat, que representen la meitat de les

Quadre XI.1 Sector industrial. Indicadors bàsics. Anys 2002 i 2003
(Taxes de variació interanual)

	Catalunya		Espanya	
	2002	2003	2002	2003
Índex de producció industrial (IPI)	1,2	–0,2	0,2	1,6
Producte interior brut (PIB)	0,8	0,5	0,6	1,3
Ocupació (EPA)	–1,6	–3,3	–0,4	–1,0
Afiliats a la Seguretat Social	–1,6	–1,5	–0,2	–0,5
Exportacions	–0,3	4,0	1,7	5,4
Importacions	2,7	5,4	0,6	6,5
Preus (IPRI)	1,9	1,2	2,0	1,4

Font: Idescat

Quadre XI.2 Índex de producció industrial (IPI) i índex de preus industrials (IPRI). Any 2003
(Taxes de variació interanual)

	IPI Catalunya	IPI Espanya	IPRI Catalunya	IPRI Espanya
Índex general	–0,2	1,6	1,2	1,4
Indústries extractives	10,0	–0,1	8,1	0,1
Indústries manufactureres	–0,3	1,5	1,1	1,4
Indústries d'alimentació, begudes i tabac	–1,3	2,3	1,4	2,1
Indústries tèxtils, de la confecció, cuir i calçat	–4,6	–6,9	1,2	1,5
Indústries del paper, arts gràfiques i suports enregistrats	–2,6	1,4	1,6	1,4
Indústries químiques	–3,0	4,3	0,9	1,0
Transformació del cautxu i de matèries plàstiques	2,9	1,9	0,5	0,9
Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics	6,8	1,8	1,8	1,4
Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics	2,5	1,2	2,2	1,7
Construcció de maquinària i equips mecànics	–2,8	–1,0	2,0	1,3
Materials i equips elèctrics, electrònics i òptics	–5,8	0,5	1,9	–0,2
Fabricació de material de transport	–3,9	3,3	0,2	1,1
Altres indústries manufactureres	–4,4	2,9	0,3	1,6
Energia elèctrica, gas i aigua	0,4	2,8	1,9	1,5

Font: Idescat

exportacions catalanes– han augmentat el 2,9%. Si es té en consideració el contingut tecnològic dels productes industrials, les exportacions de béns de nivell tecnològic alt han assolit el creixement més important, del 7,5%, seguits dels béns amb un contingut tecnològic mitjà alt (4,3%), els productes de nivell tecnològic baix (3,9%) i, finalment, els béns de tecnologia mitjana-baixa (amb un increment modest de l'1%).

D'altra banda, les importacions catalanes l'any 2003 han augmentat el 5,4%, creixement clarament superior al de l'any precedent (que va ser del 2,7%), encara que inferior al del conjunt d'Espanya (6,5%). Les importacions dels béns de consum han assolit un creixement superior a la mitjana (8,8%), i també els béns de capital, amb una taxa de creixement del 9,4%: el 8% de la maquinària i altres béns d'equipament i el 14,6% del material de transport i altres béns de capital. Finalment, els béns intermedis (que representen gairebé el 55% de les importacions catalanes) també han incrementat les compres a l'exterior d'Espanya (2,7%). Per contingut tecnològic dels productes industrials, la taxa més elevada de creixement d'importacions l'han assolida els béns de nivell tecnològic mitjà baix, amb un increment del 8,8%, seguits dels productes amb contingut tecnològic baix (6,5%), alt (5,9%) i, finalment, els béns amb un nivell tecnològic mitjà-alt (4,2%).

L'índex de preus industrials ha assolit un creixement moderat de només l'1,2%

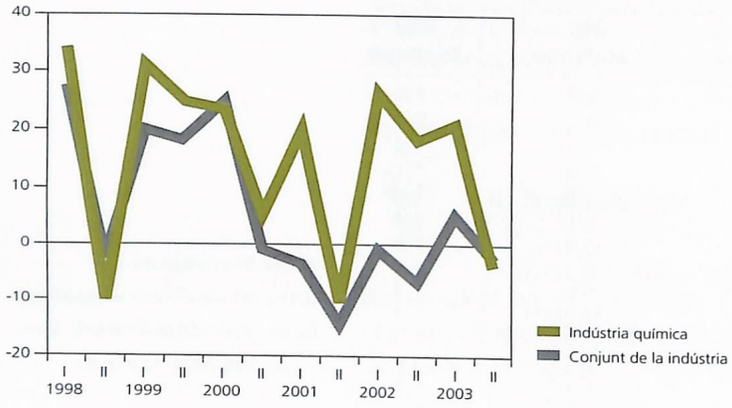
L'índex de preus industrials (IPRI) a Catalunya s'ha incrementat l'1,2% l'any 2003, menys que l'any anterior (1,9%) i també menys que l'IPC (3,6%). Si al sector industrial se li descompta el sector d'energia i aigua, s'obté l'índex de preus de productes industrials (IPRPI), que ha enregistrat un descens interanual també de l'1,2%. El creixement de l'IPRI i de l'IPRPI al conjunt de l'Estat espanyol ha estat dues dècimes superior al català en ambdós casos. Per grans sectors industrials, destaca especialment el creixement dels preus dels béns de consum (1,7%). En canvi, el grup menys inflacionista ha estat el dels béns intermedis (0,6%). Els preus dels béns d'equipament, per la seva banda, s'han incrementat l'1,1%. Finalment, cal indicar que el grau d'utilització de la capacitat productiva ha estat del 77% en el conjunt de la indústria catalana, segons les dades de les enquestes de conjuntura de les cambres catalanes, és a dir, un punt per sota de l'any 2002.

Els trets principals de l'evolució al llarg de l'any 2003 dels sectors industrials amb més presència a Catalunya han estat els següents:

La química i la fabricació de productes metàl·lics han augmentat l'índex de producció industrial

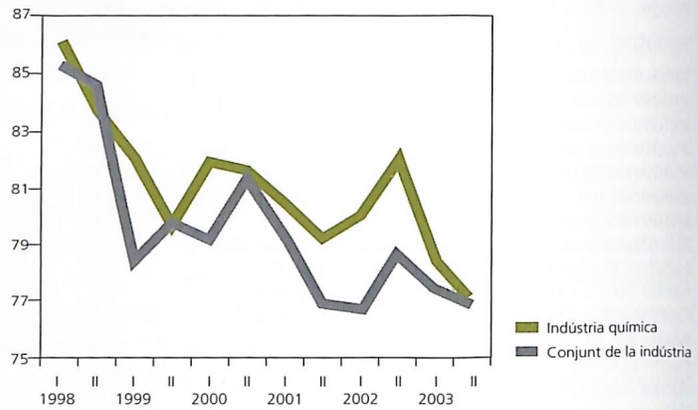
La *indústria química* ha estat un dels cinc sectors manufacturers catalans (d'un total d'11) que han enregistrat una variació positiva de l'índex de producció industrial (creixement del 3%, inferior, no obstant això, al de l'any 2002 i al d'Espanya del 2003); mentre que l'índex de preus industrials s'ha incrementat el 0,5%, inferior al d'Espanya i al del conjunt de la indústria catalana. Quant a l'evolució de l'afiliació de la Seguretat Social –mitjana de l'any–, aquest sector ha disminuït

Gràfic XI.2 Evolució de les vendes totals
(Saldos)



Font: CAMBCN

Gràfic XI.3 Grau d'utilització de la capacitat productiva
(En percentatge)



Font: CAMBCN

el 0,5%, menys, però, que el conjunt de la indústria (1,5%) i que contrasta amb el lleu increment del 2002 (0,1%). El sector químic ha estat el sector que ha assolit un increment més elevat de les vendes a l'exterior de tots els sectors manufacturers catalans considerats en aquest epígraf (15,7%), mentre que les importacions han augmentat de manera similar al conjunt d'importacions catalanes (5,5%). El grau d'utilització de la capacitat productiva s'ha situat en el 76,3% al final del 2003, molt lluny del grau d'ocupació del final del 2002 (82,7%), encara que el sector industrial ha estat el que ha dut a terme unes inversions més elevades.

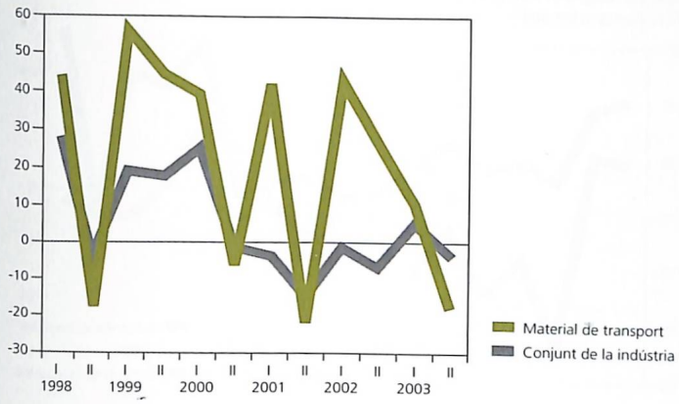
La *metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics* també ha aconseguit una variació positiva de l'índex de producció industrial l'any 2003, a diferència del que ha succeït en el conjunt de la indústria catalana. El creixement ha estat del 2,5%, mig punt superior al mateix indicador per al conjunt d'Espanya. Aquest increment considerable ha estat fruit de les vendes nacionals més que no pas de les comandes estrangeres, com es desprèn de les enquestes de conjuntura de les cambres. De fet, les exportacions s'han incrementat lleugerament (el 2%, la meitat en termes percentuals que el conjunt de la indústria), mentre que les compres a l'exterior han augmentat el 3,7%, també inferior a la mitjana (5,4%). L'índex de preus industrials s'ha incrementat el 2%, més que el conjunt de la indústria catalana, mentre que l'afiliació a la Seguretat Social ha disminuït solament el 0,1%, i el conjunt de la indústria, l'1,5%.

L'índex de producció industrial de la indústria de la construcció de *maquinària i equipaments mecànics* ha disminuït el 2,8% –disminució superior a la dada per a Espanya i per al conjunt de la indústria catalana; mentre que l'índex de preus industrials ha enregistrat una variació de l'1,9%, més de mig punt superior a la del mateix sector per a Espanya i a la del conjunt de la indústria catalana. L'afiliació a la Seguretat Social d'aquest sector s'ha reduït el 2,1%, clarament superior al del conjunt de la indústria (l'1,5%). Respecte als fluxos amb l'exterior de l'Estat espanyol, la indústria de la construcció de maquinària i equips mecànics ha estat la que ha patit una pitjor conjuntura importadora (decreixement de l'1,4%), i la tercera pitjor quant a vendes a l'exterior (reducció d'una dècima, que contrasta amb l'increment del 4% del conjunt de la indústria), mentre que les dades referents a vendes internes també han estat negatives, segons que es desprèn de les enquestes de conjuntura de les cambres.

El sector d'equipaments elèctrics, electrònics i òptics ha estat el que ha patit un descens més acusat de la producció,...

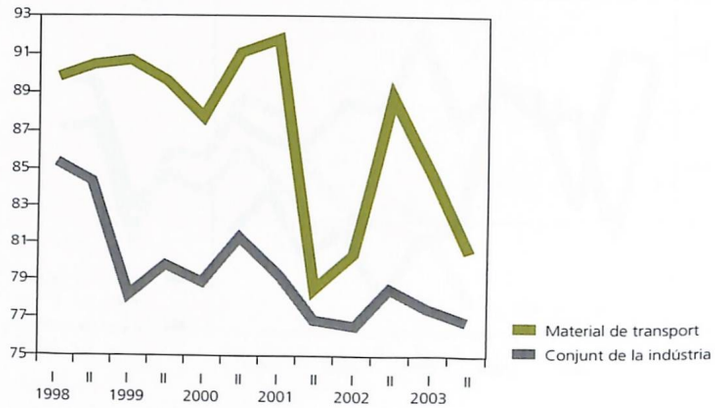
El sector dels *materials i equipaments elèctrics, electrònics i òptics* ha estat el sector català que ha patit el descens més elevat de l'IPI (del 5,8%), que contrasta amb l'increment del sector a Espanya; mentre que, de fet, l'IPRI s'ha estancat (amb un increment de solament dues dècimes, clarament inferior a la mitjana catalana). El nombre d'afiliats a la Seguretat Social ha tingut un decreixement del 4,1%, el segon més gran dels 11 sectors que s'inclouen en aquest apartat, i

Gràfic XI.4 Evolució de les vendes totals
(Saldos)



Font: CAMBCN

Gràfic XI.5 Grau d'utilització de la capacitat productiva
(En percentatge)



Font: CAMBCN

clarament superior al del conjunt de la indústria (1,5%). No obstant tot l'anterior, cal diferenciar, d'una banda, el comportament conjuntural de la construcció d'ordinadors, màquines d'oficina i instruments de precisió i òptics i, de l'altra, el sector de la maquinària i materials elèctrics i electrònics. En els primers, el creixement ha estat substancial en la producció, les vendes internes i la inversió (en concret, la segona més elevada, darrere de la indústria química). L'increment de les exportacions també ha estat substancial i clarament més elevat que la mitjana catalana (7,1%), a l'igual de les importacions (18,7%). El sector del material elèctric i electrònic, en canvi, ha disminuït la producció, les vendes internes, la inversió i les exportacions (amb un decreixement del 3,9% ha estat el sector industrial amb una evolució exportadora pitjor l'any 2003), mentre que les importacions han crescut per sota de la mitjana catalana industrial.

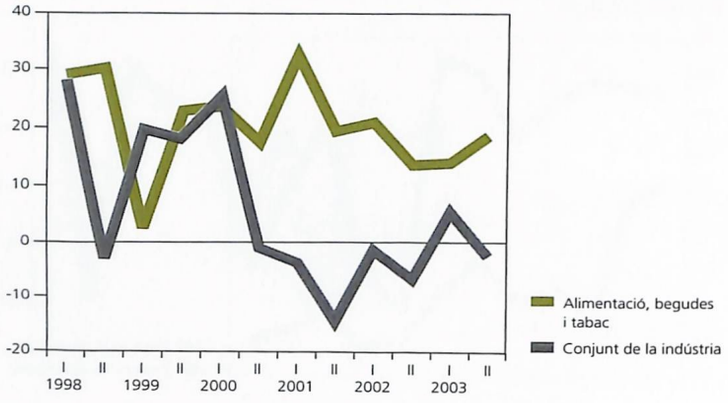
...tot i que també ha disminuït la producció de maquinària i de material de transport.

El sector de fabricació de *material de transport* ha patit un descens important l'any 2003 de l'IPI (3,9%), decreixement que és menor, però, al de l'any 2002, encara que contrasta amb l'augment del 3,3% d'aquest sector a Espanya. Segons dades de la Seguretat Social, aquest ha estat un dels dos únics sectors catalans manufacturers dels 11 que es tenen en compte en aquest epígraf que l'any 2003 han assolit un creixement positiu –de l'1,3%, que contrasta amb l'estancament de l'any anterior. L'IPRI, de fet, s'ha estancat, amb un increment de solament dues dècimes, clarament inferior a la mitjana catalana. La conjuntura exportadora i importadora del sector de fabricació de material de transport ha estat clarament menys dinàmica que la mitjana catalana, amb un increment de l'1,1% de les exportacions i del 4% per al conjunt català i un augment del 3,1% de les importacions i del 5,4% per al conjunt català). El grau d'utilització de la capacitat productiva s'ha situat al final del 2003, segons que es desprèn de les enquestes de les cambres, en el 78%, clarament per sota de l'any anterior (prop del 88%).

Malgrat l'augment notable de l'ocupació en el sector d'alimentació, l'índex de producció s'ha reduït

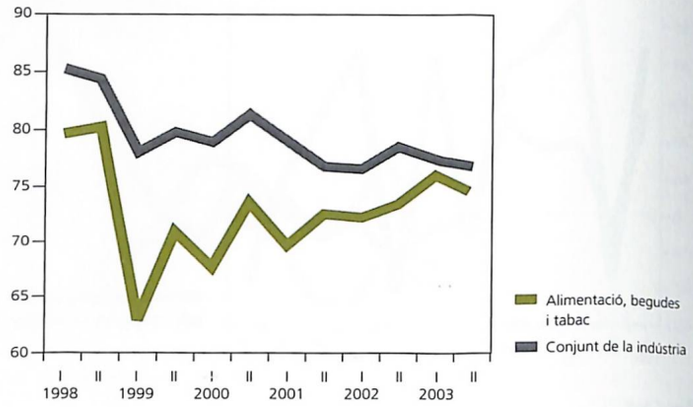
El sector de les *indústries de l'alimentació, begudes i tabac* ha enregistrat l'any 2003 un descens de l'IPI de l'1,3%, que contrasta amb els creixements dels anys 2001 i 2002 i amb l'increment d'aquest sector a Espanya el 2003 (del 2,3%). No obstant això, el grau d'utilització de la capacitat productiva al final del 2003 ha estat superior al mateix període del 2002 (del 77,6% davant del 71,5%) i, segons les dades d'afiliació a la Seguretat Social, aquest sector ha estat el que ha tingut el creixement més important de tots els que s'analitzen en aquest apartat (1,8%). Aquest fet contrasta amb el descens de l'1,5% del conjunt de Catalunya, encara que ha estat tres dècimes menor que l'increment de l'any 2002. Per la seva banda, l'IPRI ha crescut l'1,4%, de manera similar al del conjunt de la indústria catalana. Pel que fa als fluxos del sector amb l'exterior, és interessant la diferència observada l'any 2003 entre les vendes a l'exterior i les importacions. Així, les primeres han assolit un increment substancial del 10,1%, el segon més elevat de tots els sectors industrials d'aquest

Gràfic XI.6 Evolució de les vendes totals
(Saldos)



Font: CAMBCN

Gràfic XI.7 Grau d'utilització de la capacitat productiva
(En percentatge)



Font: CAMBCN

apartat, mentre que les importacions van augmentar només l'1,9% –un increment clarament inferior a la mitjana de les importacions catalanes (5,4%).

D'altra banda, l'índex de producció del tèxtil ha continuat disminuint

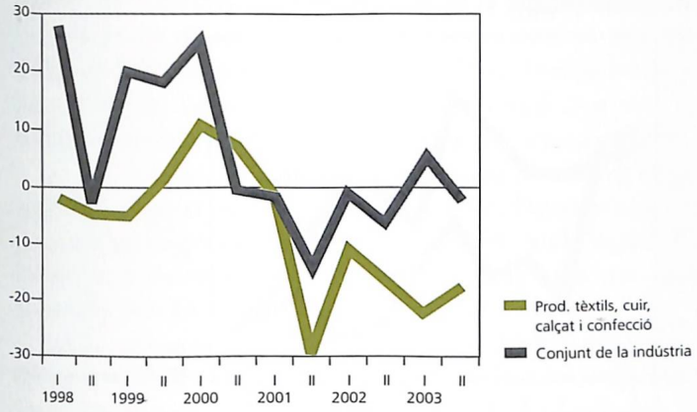
Les *indústries tèxtils, de la confecció, cuir i calçat* han enregistrat l'any 2003 un descens de l'IPI del 4,6%, el segon més elevat dels 11 sectors manufacturers d'aquest epígraf. Aquest descens és similar al del 2001, encara que inferior al del 2002 i al d'aquest mateix sector al conjunt d'Espanya. El grau d'ús de la capacitat productiva, no obstant això, al final del 2003 ha estat similar al del 2002 (el 75,2% davant del 75,8%). Aquest sector ha estat el sector industrial català que ha patit la pitjor conjuntura de vendes, segons que es desprèn de les enquestes de conjuntura de les cambres, a part de ser un dels pocs sectors en què la inversió s'ha estancat totalment. A més, segons les dades de la Seguretat Social, la indústria tèxtil ha patit el descens més gran de treballadors de totes les d'aquest apartat (el 6,6%, més d'un punt superior a la de l'any 2002). L'IPRI ha augmentat l'1,6% a Catalunya, increment similar al de l'Estat espanyol i gairebé mig punt superior al del conjunt de la indústria catalana. Finalment, les vendes a l'exterior han disminuït una dècima i les importacions s'han incrementat de manera similar a la mitjana catalana.

La disminució de l'activitat en el sector de paper i arts gràfiques contrasta amb l'augment de la producció de cautxú i de matèries plàstiques

El sector de les *indústries del paper, arts gràfiques i suports enregistrats* l'any 2003 ha patit un descens de la producció del 2,6% a Catalunya, descens més gran que el de la mitjana catalana i que contrasta amb l'increment l'any 2002. El grau d'utilització de la capacitat productiva al final del 2003 ha estat del 76,4%, tres punts menor que la de l'any 2002; les vendes totals internes i externes també han disminuït en relació amb l'any precedent, i les inversions s'han estancat, segons que es desprèn de les enquestes de conjuntura de les cambres. L'IPRI, d'altra banda, s'ha incrementat el 0,9%, un increment lleugerament inferior al de la mitjana catalana i al del mateix sector de l'Estat espanyol. Finalment, l'afiliació de treballadors a la Seguretat Social s'ha reduït el 0,6%, però menys que el conjunt de la indústria (1,5%).

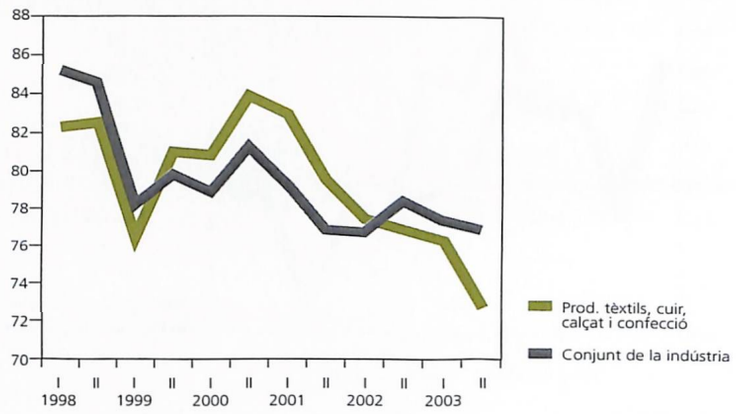
La indústria de la *transformació del cautxú i de matèries plàs*tiques l'any 2003 ha assolit un increment força destacable de l'IPI (2,9%), fet que contrasta amb la variació negativa del conjunt de la indústria catalana. En consonància, les vendes, tant domèstiques com externes, s'han incrementat molt respecte del 2002, segons les enquestes de les cambres. No obstant això, el grau d'utilització de la capacitat productiva al final de l'any 2003 ha estat del 75,2%, inferior a la de l'any 2002 (85,8%). Quant a l'evolució de l'afiliació de la Seguretat Social, aquest sector ha patit una disminució del 0,4%, inferior, però, al del conjunt de la indústria (1,5%) i clarament menor que la d'aquest mateix sector l'any 2002 (1,3%). Finalment, l'IPRI s'ha incrementat l'1,8%, un augment superior al de la mitjana catalana i el doble que la del sector del cautxú a Espanya.

Gràfic XI.8 Evolució de les vendes totals
(Saldos)



Font: CAMBCN

Gràfic XI.9 Grau d'utilització de la capacitat productiva
(En percentatge)



Font: CAMBCN

El sector de la *fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics* ha assolit l'any 2003 l'increment més important de l'IPI (6,8%), molt superior al creixement del mateix sector per al conjunt d'Espanya, que contrasta amb el descens del conjunt de la indústria catalana, segons les dades de l'Idescat. No obstant això, el grau d'utilització de la capacitat productiva ha disminuït gairebé dos punts, i l'afiliació a la Seguretat Social, el 2,5%, més que el conjunt de la indústria (1,5%). L'IPRI ha augmentat el 2,2%, creixement superior al del conjunt de la indústria i al del mateix sector a Espanya.

Finalment, el sector *d'altres indústries manufactureres*, que inclou, entre d'altres, les indústries de la fusta i el suro i la refinació de petroli i el tractament de combustibles nuclears, ha crescut el 4,4% a Catalunya, amb un increment superior al del sector a Espanya, que contrasta amb el descens de l'índex general a Catalunya. Per la seva banda, ha estat l'únic sector català manufacturer que ha patit una reducció de l'IPRI l'any 2003. Aquest descens contrasta amb els increments del sector a Espanya i del conjunt de la indústria a Catalunya.

4. Energia i aigua

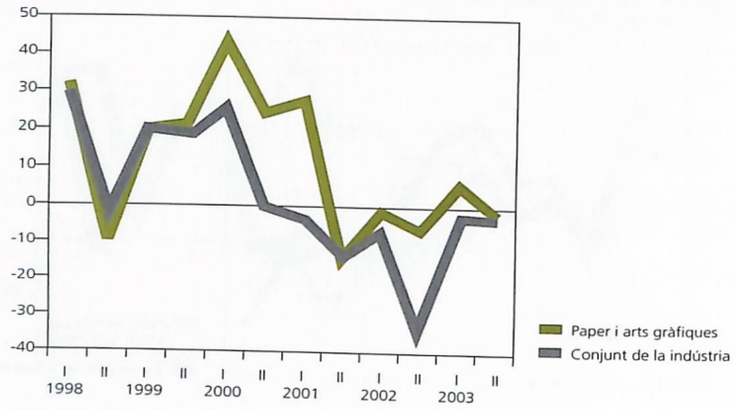
Segons les dades del Departament de Treball i Indústria, el creixement de la producció bruta d'energia elèctrica mesurada en GW/h ha estat del 5,8% l'any 2003, superior als increments dels tres anys precedents i també lleugerament més elevat que al conjunt d'Espanya del 2003 (5,3%). Aquesta bona conjuntura ha estat deguda a la producció d'energia elèctrica d'origen hidràulic, que s'ha incrementat el 40,3%, la qual cosa ha compensat (juntament amb l'increment de l'energia provinent de cicles combinats) la caiguda de l'1,1% de l'energia nuclear, la de més pes en el conjunt de la producció d'energia elèctrica a Catalunya (amb prop del 70% de la producció generada).

La producció bruta d'energia elèctrica ha augmentat significativament arran del creixement de l'energia d'origen hidràulic

Per la seva banda, la facturació d'energia elèctrica en GW/h s'ha incrementat el 3,3%. El sector més consumidor, el sector industrial (incloent-hi la construcció) –amb un pes en la facturació del 45,3%– ha augmentat el consum el 2,3%, mentre que els serveis (amb el 29,6% de la facturació d'energia elèctrica catalana) han augmentat encara més (9,9%). Les llars han incrementat la factura el 7%, mentre que l'única disminució ha estat en els altres usos (amb un decreixement del 38,8%).

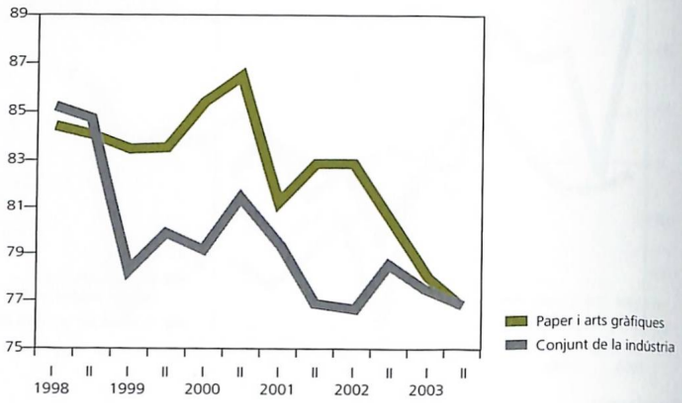
L'IPI del sector de l'energia elèctrica, gas i aigua l'any 2003, segons dades de l'Idescat, s'ha incrementat el 0,4%, i un any més ha continuat amb un creixement feble, fet que el diferencia del conjunt d'Espanya, on el 2003 l'IPI ha augmentat el 2,8%. Per la seva banda, l'IPRI del sector de l'energia elèctrica, gas i aigua ha crescut l'1,9%, un increment superior lleugerament tant a la mitjana dels preus industrials a Catalunya com als del conjunt de l'Estat espanyol.

Gràfic XI.10 Evolució de les vendes totals
(Saldos)



Font: CAMBCN

Gràfic XI.11 Grau d'utilització de la capacitat productiva
(En percentatge)



Font: CAMBCN

5. Construcció

Les dades de producció interna que facilita la Cambra Oficial de Contractistes de Catalunya (CCOC) evidencien que l'any 2003 hi ha hagut una lleugera acceleració del ritme de creixement del sector a Catalunya, ja que la producció ha augmentat el 5,5% (el 5% l'any 2002). Per tipus de producció, l'obra civil ha estat la que ha augmentat més (el 20%, superior a la de l'any 2002), mentre que l'edificació, que té un pes aproximat del 85% de la producció del sector de la construcció, s'ha incrementat lleugerament (2%), inferior al creixement del 2002. Dins de l'edificació, cal diferenciar entre la nova construcció d'edificis i la rehabilitació. La desacceleració del ritme de creixement s'ha palesat en el primer tipus, ja que l'increment de la producció en la rehabilitació d'edificis ha estat del 3% (el 2,4% l'any 2002), mentre que en la nova construcció l'increment (també del 3%) ha estat inferior al de l'any precedent –encara que cal diferenciar entre el creixement del 3,5% de l'habitatge i l'increment menor, del 2,4%, de l'edificació no residencial.

L'activitat constructora s'ha accelerat lleugerament, fonamentalment en l'obra civil

També segons les dades de la CCOC, si bé la producció ha accelerat el ritme de creixement el 2003, no ha ocorregut el mateix amb les dades de licitació. Així, la licitació oficial a Catalunya s'ha incrementat el 10,1% en termes reals l'any 2003, un creixement que resulta menor el de l'any 2002, que va ser de prop del 30%. El 70% del valor de la licitació correspon al sector d'obra civil (infraestructures), el qual ha incrementat la licitació el 7,9% l'any 2003, increment molt menor que el del 2002. Igual passa amb el sector d'edificació, amb un increment del 15,7%, lluny del 37,6% de l'anterior. Per organismes, destaca l'increment substancial de la licitació per part de l'Administració central (del 27,8% en termes reals, clarament superior a l'any anterior, amb un increment menor del 10%) i de la licitació de la Generalitat de Catalunya (que aquest any 2003 té un pes en el total proper al 60%). En la licitació per part de la Generalitat l'augment l'any 2003 ha estat del 36,8%, inferior, no obstant això, al creixement del 2002. Finalment, la licitació per part de les administracions locals s'ha reduït l'any 2003 a la meitat, pràcticament. Per províncies catalanes, cal indicar que les tres quartes parts de la licitació han tingut lloc a Barcelona l'any 2003, amb un increment respecte del 2002 del 35,1%, clarament superior al de l'any precedent, que va ser del 7,9%. Els increments de la licitació a les províncies de Girona i Tarragona també han estat notables (del 13,8% i 25,6%, respectivament), mentre que, per contra, a la província de Lleida la licitació ha disminuït l'any 2003, gairebé el 50%.

Pel que fa a l'ocupació del sector de la construcció, amb dades de l'enquesta de població activa i de l'afiliació al règim general de la Seguretat Social, s'observa que l'any 2003 el creixement ha estat força elevat i notablement més important que l'increment mitjà català, com ocorre amb dades del PIB sectorial. Així, segons dades de l'enquesta de població activa, l'increment de l'ocupació l'any 2003 ha estat del 8,9% (el 3,3% considerant tots els sectors) i segons dades d'afiliació a la Seguretat Social, del 3,8% (el 2,3% per al conjunt català).

El creixement de l'ocupació a la construcció ha estat força elevat

L'índex de costos de construcció ha crescut l'any 2003 el 2,7%, un indicador clarament més elevat que el de l'any anterior (1,6%). Diferenciant entre edificació i obra civil, mentre que la primera ha augmentat el 2,7% l'any 2003, molt superior al creixement de l'any anterior (1,1%), l'obra civil (infraestructures) ha acabat l'any amb una pujada dels costos de construcció del 3%, solament tres dècimes més elevats que l'any 2002.

Catalunya ha consumit el 2003 un 5,6% més de ciment que l'any anterior, lluny del creixement de l'11,2% del 2002. Les vendes i les importacions de ciment també s'han incrementat l'any 2003, però a l'igual del que passa amb el consum s'han desaccelerat. Així, les importacions s'han incrementat l'any 2003 el 12%, quan l'any 2002 l'augment va ser del 30%, mentre que les vendes han augmentat el 4,1% (el 8% el 2002). En canvi, les exportacions han caigut el 25,5% a causa de la gran demanda interna. De fet, les exportacions de ciment català s'han anat reduint els darrers vuit anys.

LA DESPESA EN R+D A CATALUNYA

Isabel Busom

El grau d'innovació i d'esforç en recerca en el conjunt de l'economia catalana és insuficient. Aquesta és una valoració compartida avui per molts sectors de la societat, motivada en part pels canvis que comporten l'ampliació de la UE i la integració progressiva de la Xina en l'estructura productiva catalana. Que la recerca i la innovació esdevenen cada vegada més importants per aconseguir augments de productivitat en les empreses i de la renda per càpita del país, no és una qüestió d'opinió, sinó que ho demostren els resultats de l'extensa recerca empírica. Les dades, que comentem tot seguit, confirmen la debilitat de les activitats d'R+D+i a Catalunya.

La productivitat, definida com la quantitat de productes o serveis que es generen per hora treballada, determina la capacitat de supervivència i creixement de les empreses, el creixement dels salaris reals, i els nostres avantatges comparatius en relació amb altres països, és a dir, en quins productes som més competitius i en quins menys. Això reforça la importància de comprendre'n les causes, el paper que tenen la innovació i la recerca, i la identificació dels obstacles al desenvolupament d'aquestes.

Catalunya i Espanya en conjunt s'han caracteritzat des del 1986 per una taxa de creixement del PIB superior a la mitjana de la UE, que ens ha permès de reduir el desnivell en renda per càpita i ha comportat un procés de convergència real. Part d'aquest creixement ha estat resultat de l'increment de la taxa d'ocupació, i part, de l'increment de productivitat. Les dades de l'OCDE mostren que, a diferència d'etapes anteriors, en el període 1995-2001 el creixement ha estat degut sobretot al creixement de l'ocupació, i molt poc a factors relacionats amb la generació i l'adopció de canvis tecnològics i organitzatius.

En el període 1995-2001, el creixement de la productivitat en el conjunt de sectors productius a Espanya ha estat del 0,4%, xifra que cal comparar amb el 4,2% de Corea del Sud o el 3% de Finlàndia, països que fan un considerable esforç en R+D+i (OCDE, 2003). En el conjunt dels països desenvolupats, bona part del creixement agregat de la productivitat és atribuïble als sectors intensius en coneixement, com són les empreses que ofereixen serveis relacionats amb les TIC, i amb les indústries d'intensitat tecnològica mitjana-alta i alta. Però a països com Suècia o els Estats Units, el comerç i el sector de l'hoteleria també contribueixen al creixement de la productivitat, mentre que a Espanya la seva contribució és molt reduïda.

La capacitat d'un país per generar i per adoptar innovacions, tecnològiques i organitzatives, depèn de la quantitat i del nivell dels recursos humans, dels mecanismes de finançament de les activitats d'R+D+i i dels incentius que s'estableixen en el sistema econòmic perquè les empreses converteixin la innovació en una estratègia necessària per a la seva rendibilitat. El diagrama adjunt pretén d'il·lustrar de manera simplificada les relacions rellevants. La preocupació dels països membres de la UE pel desnivell que hi ha en relació amb els Estats Units ha propiciat l'elaboració d'un conjunt d'indicadors per quantificar-ho, detectar els problemes i fonamentar les actuacions públiques i privades. A la taula 1 es presenten alguns dels més significatius, relacionats tant amb les decisions que es prenen a les empreses com amb les característiques rellevants de l'entorn econòmic. Amb aquestes dades, i amb les que ofereix l'OCDE, es poden extreure les conclusions següents sobre la situació de Catalunya i Espanya a l'inici d'aquesta dècada:

1. La capacitat de les empreses catalanes i espanyoles de generar coneixements i innovacions és molt baixa, tant si es mesura per la despesa en R+D com pel nombre sol·licituds de patents internacionals. També és baixa la capacitat d'adoptar innovacions a través de la compra de béns d'equipament o de llicències. Malgrat que des de la segona meitat dels anys vuitanta l'esforç empresarial ha anat augmentant, l'augment ha estat molt moderat, lent i no prou estès. No s'ha fet un salt qualitatiu important, que en canvi sí que ha tingut lloc a països com Irlanda, Finlàndia o Corea del Sud des dels anys vuitanta.

2. El problema en relació amb l'R+D+i és generalitzat en tots els sectors, industrials i de serveis. Les dades mostren que els països que són capdavanters en els sectors d'elevada intensitat tecnològica (electrònica, tecnologies de la informació i comunicacions, farmacèutic) també ho són en els de baixa intensitat tecnològica (tèxtil, alimentari), com és el cas dels Països Baixos, Suècia o Bèlgica. En conjunt, i en relació amb la mitjana europea, la situació espanyola és desfavorable a tots els sectors. Alguns estudis suggereixen que això és extensible a d'altres estratègies empresarials, com l'adopció de tècniques avançades de gestió o l'ampliació de l'àmbit geogràfic del mercat de les empreses.

3. En recursos humans tenim mancances importants que repercuteixen tant sobre la capacitat de generar com sobre la d'adoptar innovacions. Si bé el percentatge de població amb educació superior se situa a un nivell proper a la mitjana de la UE, és baix el nombre de titulats en ciències i enginyeries. Contrasta la participació dels ocupats en formació continuada, que era del 3% a Catalunya el 2002, amb la de Finlàndia o el Regne Unit, on està al voltant del 20%. La proporció de doctors per habitant a Espanya està per sota de la mitjana de la UE. I el nombre de doctorats que catalans o espanyols obtenen a les universitats capdavanteres del món en ciències o enginyeria és molt inferior al dels països que han fet un salt qualitatiu important en coneixement i innovació. D'altra banda, en el conjunt espanyol la majoria d'investigadors pertanyen al sector públic, i no a les empreses. L'any 2001, Espanya tenia 1,6 investigadors a les empreses per 1.000 ocupats, mentre que la mitjana de la UE era de 4,3, a Finlàndia, de 13,3, i als Estats Units, de 10,2 (OCDE, *Science, Technology and Industry Scoreboard 2003*). Cal preguntar-se per què no hi ha més doctors a les empreses. Finalment, s'estima que el percentatge de població capaç de mantenir una conversa en anglès està al voltant del 20%, mentre que als Països Baixos és de més del 80%. Aquest és un obstacle addicional per generar i transmetre coneixements.

4. D'acord amb els indicadors de coneixements i d'innovació disponibles per regions per la UE, es poden distingir sis tipus de regions ordenades segons el grau de capacitat innovadora. En el primer grup, hi ha regions sueques i finlandeses, mentre que Catalunya i la Comunitat de Madrid estan al cinquè grup. Algun dels països de l'Europa de l'est com Eslovènia estan a un nivell similar al de Catalunya en termes relatius, constatació que fa encara més palesa la necessitat d'impulsar un canvi més decidit per tal d'augmentar el benestar econòmic els propers anys.

Quadre 1. *European Innovation Scoreboard 2003*. Indicadors globals d'R+D+i

	UE-15	CAT	ES	FR	UK	FIN	IRL	NL
Indicadors de recursos humans								
Nous titulats en ciències i enginyeria (‰ de pobl. 20-29 anys) 2000/2001	11,3	s. d.	11,3	19,6	19,5	16,0	21,7	6,1
Població amb educació superior 2002 (% de pobl. 25-64 anys)	21,5	24,96	24,4	23,5	29,4	32,4	25,4	24,9
Participació en formació continuada 2002 (% pobl. 25-64 anys)	8,4	3,03	5,0	2,7	22,3	18,9	7,7	16,4
Ocupats en indústries de tecnologia alta-mitjana (% ocupació total)	7,4	10,36	5,35	6,82	6,72	7,4	6,89	4,49
Ocupats serveis d'alta tecnologia 2002 (% ocupació total)	3,6	2,77	2,5	4,06	4,47	4,7	4,3	4,40
Indicadors de creació de coneixements								
Despesa pública en R+D/PIB (%)	0,69	0,36	0,46	0,83	0,65	1,02	0,37	0,83
Despesa empresarial en R+D/PIB (%)	1,30	0,73	0,50	1,37	1,19	2,47	0,87	1,08
Patents d'alta tecnologia a EPO per milió de població	31,6	8,2	3,6	30,3	35,6	136,1	30,7	68,8
Patents d'alta tecnologia a USPTO* per milió de població	12,4		1,4	14,0	15,1	41,6	6,1	18,6
Patents totals a EPO per milió de població	161,1	61,6	24,1	145,3	133,5	337,8	85,6	242,7
Patents totals a USPTO* per milió de població	80,1		8,7	76,5	77,2	156,1	49,1	98,5
Indicadors de transmissió i aplicació de coneixements								
Pimes amb innovació pròpia, indústria (% pimes industrials)	37,4	s. d.	29,1	33,5	24,8	40,9	s. d.	42,5
Pimes amb innovació pròpia, serveis (% pimes serveis)	28,0	s. d.	16,6	23,9	18,7	34,9	s. d.	28,1
Pimes que innoven cooperant, indústria (% pimes industrials)	9,4	s. d.	3,2	12,3	9,6	22,0	s. d.	11,1
Pimes que innoven cooperant, serveis (% pimes serveis)	7,1	s. d.	1,9	5,4	7,6	18,3	s. d.	8,5
Despesa en innovació, indústria (% volum de negoci indústria)	3,45	s. d.	1,87	3,08	2,96	3,91	s. d.	3,07
Despesa en innovació, serveis (% volum de negoci serveis)	1,83	s. d.	0,65	1,57	1,39	0,96	s. d.	0,79
Accés a Internet economies domèstiques (% de llars)	0,51	s. d.	0,25	0,50	0,53	0,76	0,55	0,74
Despeses TIC/PIB (%del PIB)	7,0	s. d.	4,4	7,4	8,6	6,8	5,3	8,3
Indicadors de finançament de la innovació								
Capital risc alta tecnologia/ capital risc (%)	45,4	s. d.	30,2	70,7	30,5	57,5	54,1	35,1
Capital risc, inicial (capital risc/PIB)	0,04	s. d.	0,02	0,035	0,047	0,09	0,03	0,044

* United States Patent and Trademark Office

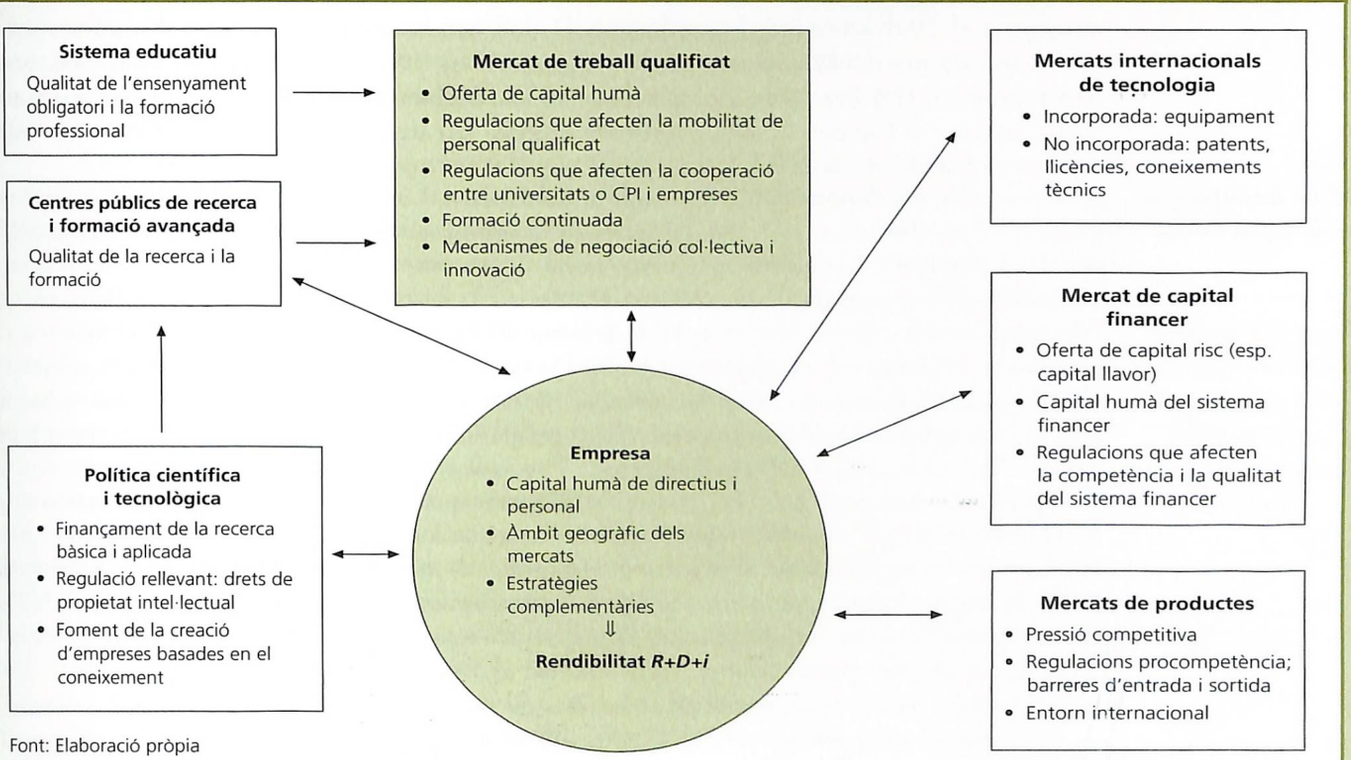
Nota: Es proporcionen estrictament les dades de la CE per a Catalunya per assegurar la comparabilitat internacional, encara que per a alguns indicadors hi ha dades d'altres fonts.

Fonts: *European Innovation Scoreboard 2003*, Technical Paper, núm. 2, «Analysis of national performances», i Technical Paper, núm. 3, «Regional innovation performances», Comissió Europea

En buscar les causes de la persistència de la baixa capacitat innovadora, malgrat algunes notables excepcions tant en el sector privat com en el públic, els recursos humans hi tenen una part molt important. Però també incideix el funcionament dels mercats de capital financer, productes i treball, el caràcter de les regulacions que estableix l'Estat i que els afecten, i la qualitat del sistema educatiu. Els indicadors mostren el desnivell important entre la UE i els EUA, i entre Espanya i altres països europeus, pel que fa al capital risc inicial o llavor. Diverses regulacions que afecten els mercats financers no són adients. Però tampoc ho són les que limiten la competència en el mercat de productes, o la creació de noves empreses, o la capacitat d'augmentar la formació o la contractació de personal altament qualificat.

En aquest context, l'efectivitat de la política científica i tecnològica serà molt limitada si alhora no es replanteja el funcionament dels mercats, canvis en les regulacions rellevants i millores considerables en la qualitat del sistema educatiu. Una prova d'això és que malgrat que a Espanya hi ha els incentius fiscals a l'R+D+i més generosos dins del conjunt dels països de l'OCDE, o mecanismes de finançament públic a l'R+D privada similars als d'altres països, la situació i les tendències no han canviat de manera substancial els darrers 10 anys. És necessària, doncs, l'adopció d'un paquet de mesures que demanarà la col·laboració de les diferents administracions, de les empreses i dels treballadors, encara que alguns canvis puguin costar a curt termini.

L'EMPRESA, EL SEU CONTEXT I L'R+D+i



Font: Elaboració pròpia

6. Serveis

Segons les dades de l'Idescat de l'evolució del PIB del sector serveis a Catalunya de l'any 2003, es pot afirmar que el sector ha patit una lleugera desacceleració del ritme de creixement econòmic. El PIB del sector serveis ha augmentat el 2,3%, increment que tot i ser dues dècimes superior a l'espanyol, és tres dècimes menor que el creixement dels serveis catalans el 2002.

Els serveis han patit una lleu desacceleració del ritme de creixement

No obstant la desacceleració lleu del ritme de creixement econòmic d'aquest sector, d'acord amb les dades d'ocupació procedents de l'EPA i de l'afiliació al règim de la Seguretat Social, l'any 2003 a Catalunya ha tingut lloc un increment més elevat de l'ocupació terciària que el de la mitjana de Catalunya. Així, segons l'EPA, l'ocupació del sector serveis s'ha incrementat el 5,6% (el 3,3% en el conjunt català), i segons les dades d'afiliació, l'ocupació terciària ha crescut l'any 2003 el 3,6% (el 2,3% en el conjunt de sectors a Catalunya). Més desagregadament per sectors, i segons les

dades de l'EPA, els sectors que han augmentat més l'ocupació han estat el comerç, l'hoteleria i les reparacions (7,8%). En canvi, han disminuït els treballadors ocupats en transports i telecomunicacions, al contrari del que ha succeït al conjunt de l'Estat.

L'evolució de les vendes del comerç minorista ha estat negativa,...

Aquest any 2003 l'evolució de les vendes del comerç minorista ha estat negativa, segons el que es desprèn de les enquestes de conjuntura de les cambres. Aquesta evolució negativa s'ha patit tant en conjunt com en cadascun dels epígrafs que es consideren dins del comerç minorista (alimentació, tèxtil, farmàcia i drogueria, parament de la llar, vehicles i accessoris i altres articles). En canvi, les grans superfícies han mantingut l'evolució positiva dels darrers anys. L'índex de vendes en grans superfícies (IVGS) ha enregistrat un increment interanual acumulat del 2,9%, un creixement clarament inferior al de l'any 2002. Els productes alimentaris han estat els que s'han incrementat menys (0,3%), mentre que la resta de productes han crescut el 4,8%. Per contra, al conjunt d'Espanya, els creixements han estat molt més elevats, del 10,7%, concretament (el 10,6% els aliments i el 10,8% la resta de productes). D'altra banda, un altre indicador de consum utilitzat sovint són les matriculacions de vehicles turismes. L'any 2003, a Catalunya les vendes de turismes han augmentat el 8,1%, i s'ha arribat a 231.946 matriculacions. Aquest increment notable, superior al del conjunt d'Espanya (3,8%), contrasta amb el fort descens de les matriculacions de vehicles turismes a Catalunya el 2002.

...i també ha disminuït la facturació al sector hoteler

Segons l'enquesta de les cambres catalanes, a Catalunya la facturació del sector hoteler l'any 2003 ha disminuït el 3,1%, fet que contrasta amb els increments, encara que modestos, dels dos anys anteriors. L'evolució més negativa ha tingut lloc a les àrees turístiques de l'interior i de Barcelona ciutat, seguida de la costa del Maresme i la costa Daurada, mentre que l'evolució de la facturació menys negativa ha estat la de la costa del Garraf (1%); per contra, la facturació a l'àrea geogràfica del Pirineu ha augmentat l'1,3%. De la mateixa manera, el grau d'ocupació mitjana dels establiments catalans l'any 2003 ha estat del 57,9%, xifra que mostra, novament, una reducció en relació amb l'exercici anterior (60,4%). L'àrea geogràfica amb un grau d'ocupació més elevat ha estat la costa del Maresme (68,3%), mentre que l'interior i la costa de Garraf han estat les zones on l'ocupació ha disminuït més. Per contra, cal destacar que la costa Daurada ha incrementat el grau d'ocupació mitjana l'any 2003 i que l'ocupació de la ciutat de Barcelona ha tingut un descens menor. Paral·lelament, segons dades de l'Idescat, el nombre de pernoctacions hoteleres a Catalunya l'any 2003 ha augmentat lleugerament (0,7%), fet que contrasta amb l'increment del conjunt de l'Estat espanyol (2,3%). Aquest descens al Principat ha estat degut al turisme estranger –amb una disminució de les pernoctacions hoteleres del 3,1%, que contrasta amb l'increment de les pernoctacions dels turistes nacionals del 4,2%. Al llarg de l'any 2003, el nombre de viatgers s'ha incrementat moderadament (1,5%); el nombre de viatgers procedents de fora d'Espanya ha disminuït el 0,2%, mentre que el nombre de turistes d'altres indrets d'Espanya ha augmentat el 3,7%.

L'augment del volum de mercaderies transportades per carretera i mar contrasta amb la davallada del transport aeri de mercaderies

Les activitats de transport han evolucionat diferent segons les modalitats. Així, pel que fa al transport aeroportuari, l'aeroport del Prat de Barcelona ha incrementat el nombre de viatgers el 6,6% l'any 2003, increment clarament superior al de l'any anterior (2,5%), mentre que el volum de mercaderies transportades ha tornat a disminuir, el 7,6%, lleugerament més que l'any 2002. En el transport portuari de mercaderies, s'ha de diferenciar la conjuntura del port de Barcelona de la del port de Tarragona. Així, al de Barcelona, l'increment del trànsit de mercaderies ha estat del 6,6% (el 0,8% de l'any 2002), mentre que al Port de Tarragona ha disminuït el 2,5%, que contrasta amb l'increment del 10,8% de l'any anterior. Respecte al transport per carretera, les tones transportades l'any 2003 han crescut el 3,4%, un increment clarament inferior al de l'any 2002 (7,7%). Finalment, quant al transport ferroviari, el nombre de passatgers del servei dels Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya ha crescut el 4,2% l'any 2003, un augment inferior al de l'any anterior (10,9%). El nombre de viatgers transportats pel servei de rodalies de RENFE –que representa quasi el 90% del transport de passatgers que empren els serveis de RENFE a Catalunya–, ha crescut una mica més de l'1%, xifra que contrasta amb l'elevat increment del 8,9% del 2002.

XII. Estudis monogràfics 1. El govern de l'empresa

Maria Teresa Costa

1. Introducció

La forma en què s'estructura l'organització interna de l'empresa, bàsicament pel que fa a la propietat i el control, i l'efecte que té sobre la distribució de la riquesa, han donat lloc a una de les línies d'anàlisi més rellevants en l'anàlisi econòmica moderna, coneguda com a *govern corporatiu*. Aquest concepte abasta l'estudi conjunt de mecanismes a través dels quals els proveïdors de recursos, particularment els propietaris i els treballadors, aconsegueixen la seva remuneració, incloent-hi l'accés a la direcció.

Cada país ha desenvolupat institucions que fan que certes formes específiques de govern corporatiu predominin sobre unes altres. Aquestes es caracteritzen d'acord amb el grau de concentració de la propietat, els esquemes de participació d'inversionistes petits, institucionals i bancs en la direcció de les empreses, juntament amb els mecanismes de mercat, com ara fusions i adquisicions, i els mecanismes de remuneració dels gerents que afecten directament el comportament de les empreses.

El govern corporatiu es refereix al conjunt de lleis, regulacions i pràctiques empresarials que ordenen la relació entre directius i empresaris

Definit de forma àmplia, el *govern corporatiu* o el *govern de l'empresa* es refereix a les institucions públiques i privades, incloent-hi lleis, regulacions i pràctiques empresarials, que en conjunt ordenen la relació entre els directius i empresaris, d'una banda, i els que inverteixen recursos en les empreses, de l'altra. En aquests últims s'inclouen els accionistes, els deutors, els proveïdors de capital humà específic per a l'empresa (treballadors) i els proveïdors d'actius tangibles o intangibles que les corporacions poden utilitzar en les seves operacions.

Potser més important que el mateix concepte és entendre el propòsit del govern corporatiu. En la majoria de països, les institucions orientades al govern de l'empresa compleixen dos objectius indispensables i indissociables: millorar el funcionament de l'empresa i assegurar el compliment de les normes o estàndards establerts. Faciliten i estimulen el funcionament de les empreses –els principals generadors de riquesa i creixement en una economia– creant i mantenint un entorn que motivi els directius i els empresaris a maximitzar l'eficiència operativa, els rendiments de la inversió i el creixement de la productivitat a llarg termini. Asseguren la conformitat de les empreses amb els interessos i les expectatives dels inversionistes i de la societat limitant l'abús de poder, el desviament d'actius, el risc moral i el desaprofitament significatiu de recursos controlats que el comportament interessat d'administradors i d'altres empleats pot imposar sobre els inversionistes i la societat en la seva absència. Aquestes institucions es poden entendre, per tant, com elements per determinar allò que la societat considera estàndards acceptables de comportament corporatiu i per garantir que les empreses compleixin aquests estàndards.

A Europa, l'interès sobre el govern corporatiu sorgeix a principis dels noranta amb motiu d'una sèrie d'escàndols empresarials

A Europa, l'interès en la millora del govern corporatiu, i el desenvolupament conseqüent de codis de bon govern, sorgeix amb certa força al principi dels anys noranta amb motiu d'una sèrie d'escàndols financers protagonitzats per empreses britàniques, fet que va conduir a establir el primer codi, l'informe Cadbury, en un intent d'establir les condicions que limitaven el bon funcionament de les empreses, sobretot les referides a la provisió d'informació financera i a la manca de mecanismes de control efectius. L'interès en el govern de l'empresa va créixer fins a arribar a un punt àlgid a la fi de la dècada, període en el qual es van desenvolupar prop de 20 codis de bon govern en diversos països, que va coincidir, a més, amb un augment de la competència derivat de l'adopció de tecnologies de comunicació i transport, al mateix temps que s'han anat reduint les barreres reguladores, no sols a Europa sinó també a tot el món.

En aquesta monografia, que ha comptat amb la col·laboració de Nestor Duch, es presenten, en primer lloc, les diferents aproximacions que des de la posició analítica han estat desenvolupades per definir la necessitat de controlar el govern de l'empresa i els òrgans desenvolupats per a això. Seguidament s'ofereix, des d'una perspectiva comparada, les característiques principals de l'estructura de la propietat i els mecanismes de control. L'anàlisi anterior es completa, a partir dels principals elements detectats prèviament, amb dos epígrafs, en els quals, primer, es proposa un model de govern corporatiu adequat a les característiques de l'empresa espanyola i, segon, es discuteix el paper de les pràctiques autoreguladores i la necessitat de disposar d'una legislació complementària. Finalment, s'ofereixen unes conclusions i es presenten algunes propostes d'actuació, perquè el govern corporatiu de les empreses espanyoles tendeixin a assolir més transparència.

2. Les diferents aproximacions al govern corporatiu i els mecanismes de control associats

L'anàlisi del govern corporatiu s'ha fet des d'una perspectiva financera i d'una altra estratègica

L'anàlisi del govern corporatiu ha estat objecte de dues interpretacions diferenciades. En la primera, coneguda com la *perspectiva financera* del govern de l'empresa, s'estudia la relació entre els inversionistes que proporcionen fons i els directius que, amb les seves decisions, influeixen en els resultats empresarials. La segona, anomenada *perspectiva estratègica*, implica tots els propietaris de recursos que d'alguna manera fan inversions i arrisquen les rendes que els corresponen per aquestes inversions (quadre XII.1).

La perspectiva financera, el corrent principal en l'anàlisi del govern corporatiu, analitza els mecanismes utilitzats per protegir les rendes i el capital dels inversionistes que participen a l'empresa. D'aquesta manera, contribueix a l'assignació eficient de riscos i a superar les restriccions financeres a les quals les organitzacions han de plantar cara contínuament. L'activitat productiva requereix inversions el valor de les quals, i el de les rendes esperades que generen, serveix de garantia per al conjunt de contrapartides pactades amb la resta de propietaris de recursos, de forma que els que aporten els fons necessaris per finançar les inversions assumeixen el risc de l'activitat, ja que la seva retribució és *a priori* la més incerta. Als propietaris d'aquests recursos també hom els atribueix la propietat de l'empresa i són qui en decideixen l'assignació.

Quadre XII.1 Objectius i funcions dels mecanismes de govern

Mecanismes de govern	Perspectiva financera	Perspectiva estratègica
Consell d'administració	Maximitzar el valor de mercat de les accions Assignació eficient de recursos disponibles	Maximitzar la creació de riquesa neta total i el seu creixement en el temps
Junta d'accionistes	Equilibri entre supervisió de l'equip directiu i l'assignació eficient de recursos	Protecció d'inversions específiques Facilitar els contractes implícits (confiança, reputació)
Estructura financera	Restringir i limitar el flux de caixa lliure	Intervenció selectiva
Mercats de control	Competència entre equips directius que es disputen el control sobre els actius de l'empresa	Transferència de blocs accionarials entre accionistes significatius
Mercats de productes	Competència que disciplina la conducta de l'equip directiu	Competència que evita equilibris ineficients entre interessats
Mercat de directius i treballadors	Mercats externs actius que revaloren el capital humà dedicat a millorar els beneficis dels accionistes	Mercats externs inactius. Reforç per a la inversió en capital humà específic i el compromís a llarg termini amb l'organització

Font: V. Salas, *El govern de l'empresa*, col·lecció Estudis Econòmics, 29, Servei d'Estudis de la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona

Hi ha diverses raons que justifiquen separar els que participen en l'empresa per resoldre les necessitats de fons financers l'acció de supervisió dels quals porten a terme. La raó principal és que el nombre d'inversionistes financers és elevat i no resulta eficaç crear un òrgan de decisió col·lectiva per administrar els recursos i prendre decisions quotidianes. Cada participant té un cost d'oportunitat elevat que el desincentiva a assumir la funció de supervisió. Per tant, és recomanable assignar aquestes funcions a qui tingui capacitat i habilitat per a això, els quals normalment no disposen de patrimoni suficient per finançar les inversions requerides i diversificar els riscos.

El «problema d'agència» sorgeix com a conseqüència de què no pugui haver-hi coincidència entre els objectius dels participants financers i el directius

Quan ocorre l'anterior, sorgeix un problema contractual entre els participants financers i els que prenen decisions sobre la utilització dels fons monetaris. Aquest problema s'ha definit com el *problema d'agència*, ja que els objectius d'ambdós col·lectius no han de coincidir necessàriament, i sorgeix un conflicte d'interessos entre aquests i la necessitat de crear mecanismes d'incentius per evitar-los. Recentment, s'han remarcat certes limitacions del paradigma d'agència i s'ha ofert una perspectiva més àmplia. En aquest sentit, es reconeix el caràcter incomplet del contracte entre propietaris i directius, fet que comporta que l'estructura de govern assigni els drets residuals sobre els actius de l'empresa encara quan no se n'hagin especificat els usos concrets en el contracte inicial.

L'origen del govern de l'empresa basat en l'especialització entre els qui la financen i els qui la dirigeixen no solament s'estableix en la bibliografia econòmica sinó també en l'àmbit jurídic. Així, la posició ideològica clàssica suggereix que la responsabilitat fonamental del dret de societats és proporcionar un marc institucional de govern que atenuï els problemes d'agència que sorgeixen de la separació entre propietat i control en l'empresa moderna. Hi ha diverses institucions que tracten de resoldre aquests problemes, totes regulades jurídicament: dret dels accionistes a elegir el consell d'administració, responsable al seu torn de seleccionar l'equip directiu i de decidir-ne la retribució; responsabilitats dels administradors davant dels accionistes; exigències d'informació externa i restriccions a l'ús d'informació privilegiada, i mercat de control corporatiu (fusions i adquisicions, per exemple), entre d'altres.

El conflicte d'interessos entre els inversionistes financers i la direcció de l'empresa, juntament amb la impossibilitat d'establir contractes complets per resoldre'ls, requereix disposar de mecanismes de control per mitigar la discrecionalitat de l'equip directiu atès el seu important paper en les decisions d'assignació i d'ús dels recursos financers rebuts i generats internament. Els principals mecanismes de control proposats i utilitzats per a aquesta finalitat es revisen breument a continuació.

Els principals mecanismes de control per supervisar l'actuació dels directius són el consell d'administració i la junta general d'accionistes

Els accionistes escullen un conjunt de persones perquè, en el seu nom, supervisin l'equip directiu i en ratifiquin les decisions més importants. Sorgeix així la figura del *consell d'administració* com a òrgan intermedi entre accionistes i directius. Si bé les tasques del consell d'administració són rellevants, en la pràctica s'enfronten a dificultats serioses. En primer lloc, els seus membres es divideixen en dos grans grups: els directius o interns, que tenen una ocupació permanent a l'empresa, i els consellers executius o externs. En principi cal esperar que siguin els consellers externs els qui facin les tasques de supervisió, però també és possible que no estiguin especialment interessats a portar-les a terme. Per exemple, en no tenir interessos financers significatius a l'empresa, la repercussió personal d'una millora en els resultats és poc rellevant. Si a més s'afegeix el cost d'oportunitat de dur a terme la supervisió, el temps que es dedicarà a informar-se sobre la marxa de l'empresa serà limitat. Addicionalment, els consellers externs poden deure la seva condició a una proposta de l'equip directiu, de manera que la seva continuïtat també dependrà de la ratificació de la directiva actual, situació sota la qual és difícil de dur a terme una supervisió efectiva.

Quan el consell d'administració no supervisa correctament els directius, els accionistes tenen l'oportunitat de reemplaçar-los. Amb aquesta finalitat els accionistes, o un grup d'aquests, poden presentar una moció a la *junta general d'accionistes* censurant els administradors actuals. Aquest tipus d'iniciatives normalment s'enfronten a dificultats serioses per la possibilitat de comportament oportunista que sorgeix quan un grup d'accionistes disconformes ha de suportar els costos de la supervisió i de l'engegada de la iniciativa, sabent que els beneficis de millorar la gestió

repercuteixen a favor de tots els accionistes. Fins i tot quan la iniciativa de canviar el consell arriba a la junta, hi ha pocs incentius per sospesar la decisió, ja que el vot individual rarament serà decisiu per al resultat final.

Ja que els petits accionistes tenen escassos incentius per supervisar la direcció, la solució pot ser crear una estructura accionarial concentrada, amb un o diversos *accionistes importants*. En el límit, això implicaria eliminar el problema generat per la separació entre propietat i control per mitjà d'un accionista que posseeixi la totalitat de les accions. No obstant això, aquesta proposta té també les seves limitacions perquè comporta perdre els beneficis d'una cartera diversificada. Si l'accionista important no posseeix la totalitat de les accions de l'empresa, no farà una supervisió eficient, perquè amb les seves intervencions no rep beneficis compensatoris. A més, l'accionista pot usar el seu poder de vot per millorar la seva situació particular en detriment d'altres accionistes. Finalment, si l'accionista important és una institució (fons de pensions, empresa o banc), els accionistes d'aquesta institució han de contractar una persona física perquè actuï en el seu nom, fet que introdueix un problema d'agència successiu.

La discrecionalitat dels directius dependrà no solament dels mecanismes interns (consell i junta) sinó també de mecanismes externs (preses de control hostils i estructura financera)

Fins aquí s'han descrit mecanismes en els quals els que incorren en els costos necessaris per millorar la direcció reben a canvi una part relativament petita dels guanys. Les preses *de control hostils* constitueixen un instrument poderós per disciplinar la direcció, ja que permeten que agents aliens a l'empresa obtinguin una recompensa elevada en identificar companyies amb resultats pobres però susceptibles d'augmentar si millora la gestió. Si algú descobreix aquesta situació pot aconseguir un guany comprant l'empresa pel seu valor actual i reemplaçant l'equip directiu actual. Per tant, qui pren el control amb la compra de l'empresa captura la totalitat dels guanys de la seva iniciativa, sense haver de compartir res amb la resta d'accionistes.

L'estructura *financera* també actua com a mecanisme de control. L'aportació de fons monetaris que els inversors fan a l'empresa es pot contractar a través de diferents instruments financers, per exemple, accions o deute. Les accions atorguen poder als titulars per intervenir en la marxa de l'empresa. A canvi, les contrapartides monetàries són les més incertes, atès que els seus titulars tenen la condició de beneficiaris residuals ja que només reben la part corresponent del que resta del patrimoni de l'empresa una vegada s'han satisfet els compromisos contrets. El deute, en canvi, té unes contrapartides pactades d'interessos i de devolució de l'actiu principal al llarg del temps, però els seus tenidors només poden intervenir en la marxa de l'empresa quan s'incompleix el compromís contret.

El deute pot actuar com un instrument disciplinari de les accions discrecionals de l'equip directiu tant o més poderós que els sistemes d'incentius habituals. Amb les accions, la major eficiència en la gestió rep com a premi un guany de capital, però difícilment el nombre d'accions que posseeix el directiu serà suficient perquè el guany compensi els beneficis pecuniaris i no pecuniaris d'augmentar la dimensió de l'empresa. Serà més efectiu, en general, exposar al directiu el risc d'haver de lliurar el control de l'empresa pel fet d'incomplir compromisos adquirits com, per exemple, el pagament del deute.

La discrecionalitat dels directius també dependrà de la competència i del «mercat d'habilitats directives»

La discrecionalitat dels directius per perseguir objectius propis, en detriment dels resultats dels accionistes, dependrà no només de l'eficàcia dels mecanismes de supervisió interna (consell) i externa (mercat de control), sinó que es veurà influïda també per les restriccions que sobre aquesta conducta imposa la *competència en el mercat de productes*, així com la preocupació de l'equip directiu per preservar i, si pot ser, augmentar el valor del seu capital humà en *el mercat d'habilitats directives*.

En un mercat altament competitiu, la supervivència de l'empresa i, per tant, el manteniment del lloc de treball de l'equip directiu, depenen de la capacitat per satisfer les necessitats dels clients al mínim cost, atès que els preus s'ajusten ràpidament cap als nivells de costos unitaris més baixos entre tots els oferents que actuen al mercat. En aquest context, si hi ha algun excedent financer transitori cal reinvertir-lo en la millora permanent de la qualitat, del servei i del cost. Si la competència en el mercat fixa el preu, la recerca del mínim cost per satisfer la condició de supervivència equival a la maximització del benefici, i, per tant, la direcció de l'empresa es veu

forçada a alinear les seves decisions i comportaments amb els objectius i els interessos dels accionistes simplement com a resposta a les pressions de la competència.

La preocupació de l'equip directiu per revalorar el seu capital humà constitueix una restricció poderosa a la discrecionalitat, perquè en última instància seran altres accionistes els qui decidiran la retribució que s'ha de percebre si, per alguna raó, es troba de nou oferint els seus serveis en el mercat d'habilitats directives. Excepte quan els guanys d'abusar de la confiança que li ofereixen els accionistes en encarregar-li la gestió de l'empresa siguin extraordinàriament alts en relació amb el valor de la reputació per actuar en nom i a favor dels accionistes, en la resta dels casos el directiu professional desitjarà afavorir els accionistes, ja que amb això maximitza les oportunitats de millorar el seu salari futur.

La perspectiva financera, en resum, justifica un govern empresarial basat en la premissa que hi ha un gran nombre de petits inversors que aporten fons per finançar els actius tangibles i intangibles, i que aquests són vulnerables a l'expropiació del seu capital per part dels directius amb amplis poders de decisió en la gestió quotidiana de l'empresa. Implícita en aquesta premissa hi ha l'altra segons la qual la resta de propietaris de recursos tenen protegides les contrapartides pactades, ja sigui de forma legal o bé a través de l'exercici tant de l'opció de sortida com de l'ocupació alternativa dels recursos.

La perspectiva estratègica del problema d'agència apareix quan el govern de la empresa ha de ser compatible als *actius* dels seus recursos que són la base de la seva comptabilitat

No obstant això, la presència d'inversions específiques per part de propietaris de recursos, com els treballadors, els proveïdors i els clients, que juntament amb els inversors financers i l'equip directiu participen en l'organització, canvia la situació descrita en els paràgrafs anteriors en el sentit que augmenten els propietaris de recursos amb interessos en l'empresa. Les limitacions d'informació necessària perquè el sistema legal protegeixi els contractes impedeixen utilitzar aquesta via de protecció per a les contrapartides pactades. L'opció de sortida tampoc no és eficient perquè el cost d'oportunitat és menor que el cost de producció dels recursos emprats, i la diferència és precisament el cost atribuïble a la inversió específica realitzada. Aquest valor, conegut com *quasirenda*, és susceptible d'expropiació, i, si els qui s'hi exposen, perceben la possibilitat que pugui ocórrer, renunciaran a fer la inversió específica o aquesta serà molt inferior a la que es faria si es donessin garanties suficients.

Quan l'atenció a les inversions específiques es generalitza, la perspectiva financera deixa pas a una perspectiva estratègica, en el sentit que el govern de l'empresa ha de ser compatible amb els incentius a estimular la inversió en els recursos específics sobre els quals es basa el seu avantatge competitiu. A partir de la premissa que els avantatges competitius de les empreses depenen de la capacitat per gestionar adequadament les seves relacions amb els diferents mercats i no només amb els financers, el govern de l'empresa deixa de ser un problema d'agència entre directius i inversors financers i es converteix, en canvi, en una qüestió de creació de riquesa. Per arribar a aquest objectiu els directius han de considerar simultàniament els interessos de tots els agents involucrats i estar sotmesos a les disciplines dels mercats de productes (clients), de treball (cabdal humà específic), de tecnologia (proveïdors) i de capital (inversors).

Els directius han de ser capaços de combinar els interessos dels clients, treballadors, proveïdors i inversors

La presència d'inversions específiques altera la naturalesa dels contractes que regulen les transaccions entre els propietaris de recursos. Amb aquestes inversions es fomenta l'estabilitat i la repetició en el temps dels intercanvis i de les transaccions, cosa que afavoreix l'emergència d'una estructura de relacions més o menys informals entre els diferents interessos presents a l'empresa. La cultura, la confiança, la reputació i la pressió social serveixen de restriccions a l'aparició de conductes oportunistes, de manera que els contractes relacionals, que a vegades impliquen costos de transacció menors, supleixen en molts casos els contractes formals i explícits.

L'impuls d'acumular inversions específiques que tenen els diversos propietaris de recursos té lloc sobretot quan les condicions de demanda i de tecnologia obliguen a desplaçar l'avantatge competitiu basat en els costos menors que proporcionen les economies d'escala cap a la diferenciació, la innovació, la qualitat i la productivitat, que exigeix l'avantatge competitiu de proporcionar valor a uns clients cada vegada més exigents.

Els principals mecanismes engegats per resoldre el problema del govern corporatiu en presència d'inversions específiques s'han dirigit fonamentalment a protegir els interessos dels qui les fan, per assegurar els incentius a portar-les a terme. Bona part d'aquesta protecció es basa en contractes implícits o relacionals, que cal completar i reforçar. La viabilitat dels contractes relacionals requereix, en general, poder identificar els qui hi participen, ja que d'aquesta manera s'activen els mecanismes reputacionals que sustenten la confiança mútua. Una estructura accionarial dispersa, amb accionistes anònims que entren i surten lliurement, incompleix la condició d'identitat i fa inviable el compromís i la confiança propis del contracte relacional. Per contra, una propietat concentrada amb *accionistes significatius* i estables s'adequa millor a les condicions que exigeix la viabilitat dels contractes implícits.

Tot això significa que la concentració accionarial no només s'entén com una forma de proporcionar els incentius per exercitar una supervisió efectiva, sinó que obeeix també a les exigències d'activar el mecanisme de reputació i confiança. La incertesa, que impedeix de redactar contractes explícits pels elevats costos de transacció, explica que s'adoptin estructures de propietat on es personalitzen els socis inversors i es fomenta el compromís i l'estabilitat a llarg termini. Les estructures concentrades donen suport als contractes implícits en els quals cada participant es compromet a actuar respectant els interessos legítims dels altres.

Els contractes implícits que regulen les relacions entre empreses es reforcen a través de participacions accionarials creuades

Els contractes implícits que regulen les relacions entre empreses es reforcen si, a través de *participacions accionarials creuades*, les diferents empreses que intervenen en la cadena de valor comparteixen entre si els beneficis i els costos. El resultat és una estructura empresarial de grup o de xarxa que aglutina empreses que mantenen una estreta relació productiva i comercial, encara que no exclusiva, que s'estén habitualment als bancs, com a proveïdors de fons financers.

Les participacions accionarials creuades es basen en mecanismes de *control des de dintre*, per corregir ineficiències i millorar l'assignació de recursos, en el sentit que són les mateixes empreses les que es controlen mútuament, davant de la possibilitat que aquest control sigui exercit *des de fora*, en tant que l'exerceixen accionistes significatius aliens a les empreses, com, per exemple, les famílies o el mercat de control. Si a les participacions accionarials creuades s'hi afegeix la més que probable presència de representants de les empreses en els consells d'administració, s'arriba a una situació on els directius de les empreses estaran fortament protegits davant de les influències externes.

Quan els treballadors porten a terme inversions específiques en capital humà es converteixen en *interessats* (*stakeholders*) de l'empresa, ja que la possibilitat d'obtenir una rendibilitat econòmica d'aquestes inversions depèn de la continuïtat futura de l'activitat empresarial i, a més, són susceptibles d'expropiació per part d'altres interessats. En una primera instància, el capital humà específic inclou coneixements sobre productes i processos que cal intercanviar i posar en comú amb els d'altres treballadors, no sempre pertanyents a la mateixa empresa. En la mesura que aquest coneixement sigui contextual, la seva codificació i comunicació serà difícil de dur a terme a través dels canals habituals de comunicació, i caldrà recórrer a la formació d'equips i a l'intercanvi de persones entre unes organitzacions i altres. El resultat final serà, en molts casos, la creació d'un entramat de relacions interpersonals duradores entre treballadors i directius de les diferents empreses, les quals constitueixen la base sobre la qual se sustenten les obligacions i la confiança mútues ja al·ludides.

La representació dels treballadors en el consell d'administració és un exemple d'iniciativa dirigida a reforçar el seu poder institucional dintre de l'organització

La representació dels treballadors en el consell d'administració, juntament amb altres mecanismes com ara l'ocupació permanent, constitueixen exemples d'iniciatives dirigides a reforçar el seu poder institucional dintre de l'organització, fet que col·loca els treballadors en un plànol similar al de l'altre gran col·lectiu d'interessats, els accionistes. Altres mitjans de representació empresarial dels treballadors, com el comitè d'empresa, s'han d'interpretar en el mateix sentit, encara que quedin deslligats dels òrgans que habitualment representen els interessos dels accionistes. Amb aquest mecanisme es perd la rapidesa de decisió de la jerarquia, i el risc d'expropiació per als accionistes previsiblement augmentarà, però al mateix temps es donen més garanties i protecció als

interessos dels treballadors, fet que pot redundar en una millor disposició d'aquests a comprometre's i involucrar-se amb l'organització i els seus interessos a llarg termini.

La *intervenció selectiva* significa el reconeixement que un o diversos interessats amb participació en el capital poden intervenir de forma directa i explícita en els assumptes d'una altra empresa quan calgui. El més usual és que la intervenció la porti a terme un banc amb la finalitat de remeiar uns resultats poc satisfactoris, que se solen manifestar com disfuncions financeres. A través d'aquesta intervenció es reconeix una certa jerarquia o relació d'autoritat dintre de l'organització, de manera que l'autoritat recau en el propietari de recursos que està més informat, té més capacitat de maniobra a curt termini i rep aviat senyals d'alerta sobre la mala situació de l'empresa.

La perspectiva financera i l'estratègica situen la problemàtica del govern de l'empresa en dos àmbits diferents...

Si, com s'ha comentat més amunt, la *competència* és un element corrector i disciplinari important quan es tracta de reduir la discrecionalitat de l'equip directiu en el marc del model financer, el seu paper per estimular l'eficiència i aprofitar oportunitats de crear riquesa en el model estratègic és molt més important. Per tant, des d'aquesta perspectiva és altament desitjable que les iniciatives desenvolupades per protegir els interessos dels interessats no desvirtuïn la competència als mercats de productes. S'assegura d'aquesta manera que almenys roman actiu un important mecanisme de control extern, i els mecanismes de control intern reben impulsos externs per actuar amb eficàcia.

Més complicat resulta compaginar el foment de les relacions interpersonals i el capital reputacional entre directius i treballadors que són membres dels grups empresarials, amb la preocupació per millorar les habilitats directives i d'aquesta manera augmentar el capital humà. Els mercats externs de treball són necessàriament poc actius en un model que promou l'estabilitat i les relacions a llarg termini, amb la qual cosa resulta difícil que els directius i els treballadors rebin senyals sobre el valor econòmic dels seus coneixements i habilitats fora de la xarxa.

... El primer referit a aquella empresa que necessita un elevat volum de fons, és com aconseguir que els directius maximitzin la riquesa dels accionistes...

Com a conclusió, podem dir que la perspectiva financera i la perspectiva estratègica situen la problemàtica del govern de l'empresa en dos àmbits diferents. El primer considera una gran empresa amb un elevat volum d'inversions que requereixen disposar d'un volum elevat de fons per finançar-los, els quals procedeixen de petits i nombrosos inversors amb la finalitat d'optimitzar l'assignació dels riscos. La gestió d'aquestes inversions es delega en un equip directiu professional i competent, les recompenses personals dels quals no estan perfectament alineades amb la variació del valor econòmic dels actius que gestionen, perquè aquests actius pertanyen als accionistes inversors. La preocupació principal del govern de l'empresa sota aquest enfocament és com aconseguir que els directius gestionin els recursos de manera que es maximitzi la riquesa dels accionistes.

La perspectiva estratègica, per la seva banda, vincula el problema de govern amb l'elecció de l'estratègia competitiva de l'empresa i, en particular, amb els recursos específics que es requereixen per aconseguir avantatges competitius sostinguts en el temps. Els recursos específics en comprenen altres de diferents del capital físic, especialment capital humà, per la qual cosa la solució d'integració vertical no resol el problema de propietat. La distribució dels recursos dintre i fora de l'empresa s'ha d'ajustar a l'objectiu de mantenir l'incentiu d'invertir en els recursos que proporcionen els avantatges competitius de l'empresa, que contribueixen a la creació de riquesa.

... i el segon, vincula el govern de l'empresa amb l'elecció de la seva estratègia competitiva

En la perspectiva financera, els mecanismes de control desplegats pels inversors per restringir les decisions dels directius s'han pres de la pràctica del govern empresarial als països anglosaxons. En la perspectiva estratègica, la presència d'inversions específiques és més habitual en les pràctiques de govern corporatiu d'Alemanya i del Japó. Aquesta comparació és el tema de l'epígraf següent.

3. Propietat i control: una perspectiva comparada

Una de les explicacions principals de l'atenció que ha rebut el govern empresarial rau en les diferències observades en les formes d'harmonitzar la cooperació i el conflicte en l'empresa entre uns països i uns altres. Quan l'economia es globalitza i empreses de països diferents es disputen

mercats a escala mundial, comença a ser rellevant, tant per als directius de les empreses en particular com per al conjunt de la societat en general, analitzar les diferències observades en els patrons de propietat i govern segons el país d'origen de l'empresa. Després de tot, la propietat i el govern influiran en la competitivitat de l'empresa, atès que incideixen molt directament en la forma en què s'hi prenen les decisions més importants.

Les diferències en els patrons de control i projectes tenen lloc entre països i no s'expliquen segons el seu nivell de desenvolupament

La comparació descobreix que les diferències en els patrons de propietat i control tenen lloc principalment entre països. Això fa suposar que l'entorn politicoinstitucional on es desenvolupa l'empresa, i de manera especial les normes legals a les quals se sotmet, seran determinants en l'elecció del seu sistema de govern. El marc politicoinstitucional, mitjançant la seva influència en l'elecció de la forma de propietat i govern, influeix en la capacitat competitiva de les empreses d'un país, perquè certes formes de propietat i de control s'adapten millor a unes fonts d'avantatge competitiu que a unes altres.

L'atenció que ha merescut el govern de l'empresa seria, sens dubte, molt menor si les diferències observades en els sistemes de propietat, l'estructura financera i la gestió de les empreses s'expliqués segons el nivell de desenvolupament econòmic del país on estan localitzades. No obstant això, països amb un alt desenvolupament econòmic com Alemanya, el Japó i els Estats Units mostren diferències molt notables en la propietat i el govern de les seves empreses.

Alemanya es distancia dels Estats Units i del Japó pel que fa a les empreses que cotitzen en borsa i la seva importància relativa en el conjunt de l'economia. A Alemanya i al Japó, la titularitat de les accions es reparteix sobretot entre empreses, bancs i particulars, mentre que als Estats Units són els fons de pensions i els particulars els tenidors més significatius, amb una absència total d'accions en poder d'altres empreses. La concentració accionarial és més gran a Alemanya i al Japó que als Estats Units, mentre que la protecció dels inversors apareix desigual segons que es refereixi a accionistes o a creditors financers, en uns països i en els altres (quadre XII.2).

El patró americà defineix un model de propietat dispersa unit a un mercat financer molt líquid

En termes generals, l'evidència aportada per investigacions recents permet de descriure el patró americà com un model de propietat dispersa, tant pel que fa a fons propis com a deute, unida a un mercat financer molt líquid on els inversors busquen optimitzar la cartera de títols (quadre XII.3). El mercat de control corporatiu constitueix un mecanisme important per corregir ineficiències en l'assignació de recursos i pressionar per maximitzar beneficis. A Alemanya i al Japó, la propietat està més concentrada i els mercats són menys líquids. Amb això, els inversors assumeixen un paper actiu

Quadre XII.2 Titularitat de les accions i concentració accionarial
(En percentatges)

Titularitat	EUA	Japó	Alemanya	França	Regne Unit	Itàlia	Suècia	Espanya
Sector financer	**45**	**44**	**29**	**8**	**62**	**19**	**24**	**20**
• Bancs	3	26	14	3	1	10	1	15
• Companyies d'assegurances	4	16	7	1	17	2	8	3
• Fons de pensions	26				34			2
• Altres	12	2	8	4	10	7	6	
Sector no financer	**55**	**56**	**71**	**92**	**38**	**81**	**76**	**80**
• Empreses		24	39	59	2	32	34	8
• Individus	48	24	17	19	18	17	16	25
• Estrangers	6	7	12	11	16	5	9	31
• Estat		1	4	4	1	28	7	16
• Altres	1				2		10	
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Concentració accionarial	**0,20**	**0,50**	**0,65**	**0,70**	**0,10**	**0,85**	**1,00**	**0,85**

Fonts: V. Salas, *El govern de l'empresa*, col·lecció Estudis Econòmics, 29, Servei d'Estudis de la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona

Quadre XII.3 Patrons de govern: evidència empírica

	Alemanya	Japó	EUA
Retribució de directius	Moderada	Baixa	Alta
Consell d'administració	Direcció/supervisió	Interns	Externs
Propietat (accionistes)	Concentrada: famílies, empreses, bancs	Menys concentrada: bancs, empreses, famílies	Difusa: absència d'empreses entre els accionistes
Mercat de capitals	Baixa liquiditat	Poca liquiditat	Molta liquiditat
Mercat de control	Poc actiu	Poc actiu	Molt actiu
Bancs	Universals	Banc principal	-
Proporció d'empreses cotitzades	Baixa	Mitjana-alta	Alta
Orientació del dret de societats	Protecció dels accionistes minoritaris i dels creditors	Protecció dels creditors	Protecció dels accionistes davant la direcció

Fonts: V. SALAS, *El govern de l'empresa*, col·lecció Estudis Econòmics, 29, Servei d'Estudis de la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona

i directe en la correcció d'ineficiències i en el seu compromís a llarg termini amb l'empresa, encara que de vegades a costa de sacrificar oportunitats de diversificació. Qualsevol canvi en el grup de control requereix la col·laboració dels accionistes majoritaris i s'executa amb la transferència de grans blocs accionarials.

Quan la propietat està concentrada, el funcionament de la junta d'accionistes i del consell d'administració és menys important, si bé en aquest últim cas es detecten diferències significatives entre països. Alemanya té un consell estructurat en dos nivells, l'un encarregat de la funció de supervisió i l'altre encarregat de la gestió corrent de l'empresa; en l'òrgan de supervisió estan representats, a més dels accionistes importants, els treballadors. Al Japó, el consell està dominat per interns, sense representació formal dels treballadors, mentre que als Estats Units predomina la presència de consellers externs, que són independents quan no hi ha accionistes significatius.

A Alemanya i Japó la propietat està més concentrada i els mercats són menys líquids i això fa que el funcionament del consell i la junta d'accionistes siguin menys importants

Un altre aspecte destacat de l'evidència empírica és que els perfils que adopten els mecanismes de govern tendeixen a agrupar-se per països i no tant per empreses. És a dir, hi ha menys variabilitat entre patrons de govern dintre d'un mateix país que entre països. Això suggereix la presència d'elements de l'entorn institucional que influeixen en la configuració dels patrons de govern i que, a més, els atributs són complementaris entre si. En els països on la llei protegeix menys el petit accionista s'esdevé, necessàriament, una concentració accionarial més gran, ja que els costos d'agència d'una estructura dispersa són molt alts. La concentració elevada fomenta l'estabilitat i el compromís i provoca un mercat de capitals menys líquid. A més, la visibilitat dels accionistes significatius facilita que emergeixin relacions de confiança capaces de sostenir contractes implícits. Els patrons de mecanismes de govern influeixen també en les característiques del sistema legal, en la mesura que determinen la naturalesa dels conflictes entre l'empresa i els inversors o entre els inversors mateixos.

De la mateixa manera, una regulació contrària a les relacions a llarg termini entre bancs i empreses i a la participació accionarial creuada entre empreses, com ocorre als Estats Units, influeix perquè l'estructura accionarial estigui més dispersa i es necessiti un mercat de capitals més líquid, que permeti d'utilitzar l'opció de sortida com a mecanisme de defensa del petit accionista; això facilita el funcionament del mercat de control, perquè la sortida de molts accionistes fa caure el preu de l'acció i estimula la formació de majories de control que intervenen per substituir l'equip directiu corrent. L'anonimat dels propietaris dificulta les relacions i la confiança, amb la qual cosa s'ha de confiar més en els contractes explícits de mercat i/o en la integració vertical com a protecció davant de l'oportunisme.

El patró de titularitat espanyol s'apropa molt al dels països del seu entorn: França, Itàlia, Alemanya..., i s'allunya des dels anglosaxons

Espanya apareix com un país el mercat borsari del qual està relativament poc desenvolupat. Els titulars de les accions de les empreses cotitzades pertanyen majoritàriament al sector no financer, i destaca l'alta proporció que representen els titulars estrangers. El patró de titularitat espanyol s'apropa molt al dels països del seu entorn, com ara França, Itàlia i fins i tot Alemanya, i es distancia del patró dels països anglosaxons.

Una de les característiques que més discriminen els patrons de govern observats en els diversos països és la presència generalitzada o no de participacions accionarials creuades entre empreses o, en altres termes, la major o menor presència de grups empresarials. L'existència de grups significa que, en termes generals, les empreses es controlen entre si, en contrast amb la situació on són les persones i les institucions del mercat de capitals els titulars de les accions, i el sector empresarial se sotmet a un control extern.

S'identifiquen tres models de relacions entre el sector empresarial i el sector no empresarial de l'economia, que impliquen, al seu torn, altres formes de propietat i control (quadre XII.4). El tipus *personalista* exemplifica una coincidència estreta entre la propietat i la gestió de l'empresa, de manera que de vegades ni tan sols és possible separar empresa i empresari-propietari. El tipus *jerarquitzat* separa l'empresa dels seus propietaris, accionistes individuals i institucionals, i separa també unes empreses d'unes altres. El tipus *reticular* distingeix entre empresa (utilització dels recursos) i propietaris de recursos, però hi ha una estructura de relacions contractuals creuades, explícites i implícites, que dificulta diferenciar unes empreses de les altres.

La comparació entre les tipologies de propietat i control té en compte la forma en què cadascuna resol els problemes d'assimilació de riscos i de control sobre l'ús eficient dels recursos invertits. Hi ha un cert conflicte entre l'estructura de propietat, que permet de resoldre el problema d'assumpció de riscos econòmics, i l'estructura idònia per millorar el control sobre l'ús dels recursos: en el primer cas desitjaríem una estructura accionarial molt dispersa, mentre que el control i la tutela sobre l'ús dels recursos demana una estructura concentrada amb accionistes importants. Cada estructura presenta avantatges i inconvenients, per la qual cosa no és possible assenyalar-ne una com a superior a l'altra. És possible pensar que segons els recursos d'una empresa i el seu estat de desenvolupament un model pugui ser més eficient que un altre, però l'estructura de propietat i control també és condicionada pel funcionament d'altres institucions, com ara el mercat de productes i factors i la regulació.

S'identifiquen tres models de relacions entre el sector empresarial i el no empresarial: presonalista, jerarquitzat i reticular

L'evidència empírica mostra clarament que el control *des de dintre* caracteritza molt bé el model dominant als països centreeuropeus i al Japó, mentre que el control *des de fora* ocorre sobretot

Quadre XII.4 Comparació de tipologies de propietat i control

	Personalista	Jerarquitzada	Reticular
Assumpció de riscos	Diversificació de les inversions i patrimoni personal	Repartiment de la propietat del capital entre persones i institucions	Compartir els recursos de l'empresa i diversificar inversions
Control sobre les decisions	Autocontrol	Competència mercat de productes i de control empresarial	Supervisió i tutela mútua, contractes implícits, confiança
Avantatges	Costos d'agència baixos	Flexibilitat, llibertat d'entrada i sortida, innovació	Estabilitat de recursos específics, relacions de llarg termini
Limitacions	Escassa capacitat de creixement i d'inversió, actuacions conservadores	Curt termini, costos de control i inconsistència dinàmica	Concentració de poder, riscos de col·lusió i tràfic d'influències
Observacions	Model d'empresa familiar, tendència a la diversificació no relacionada	Desenvolupament important del mercat de capitals (EUA, Regne Unit)	Per a l'eficiència i el control social és imprescindible la competència en els mercats finals (Japó, Alemanya)

Fonts: V. Salas, *El govern de l'empresa*, col·lecció Estudis Econòmics, 29, Servei d'Estudis de la Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona

als països anglosaxons. A França i Alemanya les corporacions més grans i prestigioses estan connectades mútuament a través de l'intercanvi de consellers. Cal suposar que a Espanya s'està esdevenint una evolució similar a la que ocorre a França, afavorida per les privatitzacions recents d'empreses públiques.

El govern de l'empresa no actua sol, sinó en combinació amb la competència en els mercats de productes i amb l'escrutini dels mercats de capitals. Les diferències en el govern de l'empresa tendiran a ser menys determinants de l'eficiència quan la supervivència de l'empresa sigui difícil si no es maximitzen beneficis econòmics, fet que exigeix minimitzar també els costos de producció. Això ocorrerà quan el mercat de productes sigui altament competitiu i no es rebin subsidis externs, perquè en aquests moments la supervivència de l'empresa depèn íntegrament de la seva capacitat per produir el que demana el client al mínim cost. Les diferències esmentades són menys rellevants quan les empreses operen en mercats on la demanda creix i el ritme inversor exigeix més fons financers que els que l'empresa genera internament. Per aconseguir aquests fons caldrà acudir als mercats de capitals externs i, si aquests funcionen correctament, només proporcionaran els fons quan es presentin oportunitats d'inversió amb una rendibilitat suficient. En altres termes, el mercat de capitals negarà l'accés als fons externs als sistemes de govern ineficients.

Una de les conseqüències de les diferències en els models de govern empresarial són les diferents maneres que les empreses financen la inversió

Una de les conseqüències esperades de les diferències en els models de govern empresarial són les diferències en la manera que les empreses financen les inversions. La investigació econòmica més recent està arribant a la conclusió que el sistema financer i el model de govern empresarial pot tenir conseqüències per a l'eficiència econòmica i el creixement a llarg termini dels països. Per aquest motiu té un interès especial conèixer quin és el possible origen de les diferències observades. Els resultats tradicionals argumenten que les diferències entre models de govern en països com ara Alemanya, el Japó i els Estats Units tenien un origen eminentment regulador i legal, i que per tant no es podia afirmar que s'havia arribat a la situació actual com a resultat d'un procés en el qual les millors pràctiques i models s'haguessin imposat sobre els pitjors.

Recentment, s'ha dut a terme una investigació més completa i rigorosa sobre els determinants reguladors i legals de les diferències en models financers i de govern, en països amb un grau divers de desenvolupament, amb la finalitat de determinar fins a quin punt aquestes normes protegeixen més o menys els inversors financers davant dels riscos d'expropiació per part de directius i treballadors, tenint en compte l'origen de la norma legal, la seva qualitat i l'obligatorietat efectiva del seu compliment. En relacionar aquests indicadors amb el desenvolupament del mercat de capitals (empreses cotitzades, capitalització borsària, deute privat més bons), es troba una associació positiva entre ambdós grups de variables.

El model legal francès, al qual pertany Espanya, és el que pitjor protegeix als inversors i el que pitjor garanteix l'aplicació i compliment de les normes legals

Hi ha quatre orígens diferents de la norma legal: anglès, francès, alemany i escandinau. El primer correspon al *common law*, és a dir, les lleis les fan els jutges i posteriorment s'incorporen als codis. El dret francès, alemany i escandinau, en canvi, es basa en el dret romà i sorgeix en gran part de normes dictades per experts i legisladors. Amb els indicadors seleccionats, el dret francès, al qual pertany Espanya, és el que pitjor protegeix els inversors, tant accionistes com creditors, i el que pitjor garanteix el compliment i l'aplicació de les normes legals. Per tant, en aquests països el mercat de capitals presentarà un desenvolupament baix i les empreses tindran una estructura de propietat més concentrada.

Els resultats suggereixen un *trade-off* entre la protecció legal dels interessos dels inversors davant del risc de veure's expropiats pels qui controlen l'empresa, i la presència d'inversors importants que concentren una part molt significativa dels fons financers necessaris. En aquest sentit, en països com els Estats Units i el Regne Unit, on la protecció legal dels inversors és més intensa, la presència de grans inversors és menor, la propietat de les accions està més repartida i les grans empreses emeten deute al mercat de capitals. Europa continental i el Japó, en canvi, depenen menys de la protecció legal dels inversors, però es detecta més presència de grans inversors i bancs.

Tal com s'ha posat de manifest en els paràgrafs anteriors, la propietat i el govern de les empreses difereixen entre països amb un nivell de desenvolupament econòmic similar i entre països

que difereixen en el nivell de desenvolupament. En aquest sentit, es pot esperar un procés de convergència entre sistemes, almenys entre els països amb un nivell de desenvolupament similar?, i en cas de produir-se, cap a quin model és previsible que s'orienti aquest procés? La resposta a aquestes preguntes no és fàcil, ja que preveure l'evolució del marc legal i la resposta consegüent de models de govern en el futur és una tasca extraordinàriament complexa.

Amb la globalització les normes domèstiques perdran rellevància i els règims de regulació financera tendiran a convergir

La competència empeny les empreses i les economies nacionals a adoptar regles i estructures corporatives més eficients. Els països que no proporcionin a les seves empreses un entorn legal eficient i efectiu veuran com les empreses emigraran cap a altres països. La globalització dels mercats de productes i de capitals incorpora forces que pressionen perquè totes les empreses es preocupin per aconseguir la màxima eficiència. Aquesta globalització permetrà a les empreses, en particular a les de dimensió més gran, d'accedir al capital sense veure's sotmeses als requisits reguladors nacionals. En canvi, les empreses haurien de complir les normes dels mercats internacionals, si volen que aquests els proporcionin el capital necessari. Tan aviat ho facin, les normes domèstiques perdran rellevància i els règims de regulació financera tendiran a convergir. Una vegada hagin convergit les normes també ho faran els mecanismes de govern corporatiu.

També hi ha raons per pensar que tal convergència no es produirà. Encara que les normes legals no són l'únic determinant de les estructures de govern, sí que són un dels més importants. El canvi de les normes legals correspon al sistema polític, el qual haurà d'engegar canvis en les institucions que assignen els drets de propietat. Els països difereixen en el punt de partida relatiu a aquestes institucions, incloent-hi el major o menor control de l'Estat sobre l'activitat econòmica exercint drets de propietat. La convergència requereix l'estandardització dels drets de control polític sobre les empreses, i encara que les ones de privatitzacions recents hagin comportat un pas endavant en aquesta estandardització, encara s'és lluny d'arribar-hi. L'existència de tendències homogeneïtzadores en els mercats de capitals i de productes, conseqüència de la globalització progressiva, no té paral·lel en el terreny polític.

La convergència requereix l'estandardització dels drets de control polític sobre les empreses, i en aquesta qüestió encara s'és lluny d'arribar-hi

A més, les diferències en el poder polític dels col·lectius d'interessats que concorren en l'empresa poden obstruir la convergència. Directius, treballadors, accionistes, inversors institucionals i bancs, per citar-ne alguns, no estan organitzats igual i no exerceixen la mateixa influència sobre el procés polític en tots els països. Qualsevol model de govern corporatiu que pretengui *globalitzar-se* es trobarà probablement amb les preferències polítiques dels diferents grups organitzats en els diferents països, fet que en pot obstruir la implantació. Fins i tot si s'arribés a generalitzar, les diferències de poder negociador d'uns col·lectius i dels altres entre països faran molt difícil que el sistema ideal s'implanti en tots. En resum, ja que els sistemes de drets de propietat es dissenyen i es mantenen tenint en compte les realitats polítiques nacionals, a més de l'eficiència econòmica, cal esperar que la diversitat d'estructures de control perduri en el temps.

L'efectivitat dels diferents models de govern varia segons l'estadi de desenvolupament de cada país. La contribució a l'eficiència d'un mercat borsari molt desenvolupat és més gran quan es tracta d'avaluar inversions d'alt risc tecnològic i comercial, perquè el mercat en aquests casos supleix la incertesa i permet l'agregació de múltiples valoracions simultànies. El desenvolupament més gran dels bancs i el finançament intermediat afavoreix, en canvi, el control de les empreses en sectors més madurs i amb tecnologies de fabricació complexes. Si això és cert, la divergència serà fins i tot desitjable des del punt de vista de l'eficiència econòmica.

Per a l'eficiència econòmica té una importància diferent la convergència en els fins que la convergència en els mitjans

Finalment, cal tenir en compte que per a l'eficiència econòmica té una importància diferent la convergència en els fins que la convergència en els mitjans. L'important és aconseguir que cada empresa tingui accés en les millors condicions als recursos que necessita i que utilitzi eficaçment els que genera internament. Això es pot aconseguir de diferents maneres. Per exemple, la disciplina d'un accionista actiu quan es tracta de reemplaçar un equip directiu incompetent pot ser similar a la que aconsegueix un mercat de control actiu amb propietat accionarial dispersa. Pel que fa a Espanya, la seva posició en els models dominants sembla més pròxima al model centreeuropeu que al model anglosaxó, encara que amb diferències notables que es faran paleses més endavant. Els estudis

elaborats situen el nostre país en l'òrbita del sistema jurídic d'origen francès, al qual s'atribueix una protecció escassa dels interessos de l'inversor financer, principalment quan es tracta de petits accionistes. En resum, l'evidència aportada suggereix la conveniència de parar esment al marc legal i regulador quan pot influir en el desenvolupament del mercat de capitals i en la viabilitat de determinades formes de govern empresarial.

En suma, la globalització de l'economia implica que les empreses que disposin de millors sistemes de govern tindran avantatges competitius. La importància creixent dels fons d'inversió, l'augment de la dimensió mínima eficient per l'increment de la demanda que comporta la globalització, la internacionalització dels mercats de capitals, el paper estratègic del capital humà i de les noves tecnologies d'organització i subministrament –que les empreses comparteixen amb proveïdors i clients– i la percepció i l'exigència progressiva, per part de la societat, que les empreses són part del patrimoni d'un país i de la seva estratègia de creixement, plantegen la qüestió del govern corporatiu com una de les més importants de la política econòmica els pròxims anys.

La globalització de l'economia implica que les empreses que disposin de millors sistemes de govern tindran avantatges competitius

4. Un model de govern corporatiu eficaç per a l'empresa espanyola

Una política orientada a la millora del govern corporatiu ha de tenir com a objectiu principal que les empreses siguin més robustes i competitives en el mercat global i constitueixin un dels eixos per assegurar un creixement econòmic a llarg termini. Per a això, el govern de l'empresa ha de tenir un enfocament estratègic, definit per un escenari que prevegi la protecció de les inversions específiques de tots els interessats. L'adopció de normes de bon govern que millorin la transparència i defensin els interessos dels accionistes –l'anomenat enfocament financer– és un pas necessari, però insuficient. Aquestes normes s'han d'orientar, per contra, a reforçar l'estratègia competitiva de l'empresa i, en particular, els recursos específics necessaris per aconseguir avantatges competitius sostinguts en el temps.

La visió del paper estratègic que té tot l'entorn permet d'abordar més adequadament els reptes de l'empresa i aprofundir en la seva relació amb el conjunt de la societat. En un mercat globalitzat cal crear les condicions adequades per invertir en els factors més escassos i costosos, que determinen l'avantatge competitiu. Per això, el govern de l'empresa s'ha de responsabilitzar no només d'arribar als màxims nivells de rendibilitat per als accionistes, sinó de maximitzar la riquesa agregada i assegurar la rendibilitat a tots els agents vinculats amb l'empresa i que han hagut d'assumir inversions específiques segons la relació establerta. Això comporta prendre part, juntament amb els accionistes, en els processos de presa de decisions i de supervisió. Es planteja un sistema de govern amb un repartiment més igualitari dels drets de control, solució que ja està en funcionament en altres països de la UE.

Es tracta que tots els grups que tenen interessos en l'empresa i participen en la creació de riquesa puguin defensar els seus interessos en els òrgans de govern. Hi ha diverses vies per materialitzar aquesta participació. L'Informe Vienot, elaborat per directius empresarials i que tracta d'analitzar i proposar solucions de govern corporatiu per a les empreses franceses, anteposa l'interès de tot l'entorn de l'empresa al dels accionistes. En el mateix sentit es pronuncien l'Informe Preda italià, l'Informe Peters dels Països Baixos i el Codi Berlin Iniciative. Al Regne Unit, on l'enfocament dominant és la defensa exclusiva dels interessos dels accionistes, la recent reforma de la regulació de societats recomana que la direcció de l'empresa tingui en compte els interessos de tot el seu entorn i especialment els dels empleats i proveïdors. A França, Finlàndia i als Països Baixos, els empleats, en determinats casos, participen en la nominació de la direcció de l'empresa. A Alemanya, Dinamarca, Suècia, Àustria i Luxemburg, empleats i accionistes participen en el consell de supervisió. En el model alemany, els interessos dels creditors estan representats pels consellers procedents d'entitats financeres, que són propietàries d'accions i creditores de l'empresa i, atès l'ampli negoci creditici que els bancs alemanys mantenen amb les empreses petites i mitjanes, els consellers de grans

Tots els grups que tenen interessos en l'empresa han de poder defensar-los en els òrgans de govern

corporacions que ocupen posicions executives en institucions financeres poden, d'una forma indirecta, defensar els interessos dels proveïdors, clients i subcontractistes que subministren béns i serveis a les grans corporacions.

El model actual a Espanya ha optat per defensar, i en exclusiva, els interessos dels accionistes

L'experiència europea recollida a l'Informe Winter, *Comparative Study of Corporate Governance Codes Relevant to the European Union and its Members States*, elaborat en el marc de la Comissió Europea, assenyala les diferents fórmules que els països de la UE han adoptat perquè tots els implicats en el projecte empresarial estiguin representats en el govern de l'empresa. Aquesta no és la situació d'Espanya. El model actual ha optat per defensar, i en exclusiva, els interessos dels accionistes. Aquest és un enfocament que s'aparta d'una visió social de l'empresa i a més no és l'òptim per maximitzar la creació de riquesa. Els canvis legislatius requerits sobre el govern corporatiu han de considerar el conjunt d'interessos de tots els agents que estan implicats en el projecte empresarial.

Això no obstant, la proposta d'un govern corporatiu d'interessats no exclou d'avançar, com a primer pas, en la reforma i la millora de les mesures i les recomanacions que es fan des d'una perspectiva financera. En l'enfocament financer, el govern de l'empresa representa els interessos dels accionistes i, encara que incomplet, segueix sent necessari fixar el compliment d'un conjunt de regles que assegurin la transparència i la informació correcta als inversors. És inqüestionable que la transparència en les decisions que pren el govern de l'empresa millora l'eficiència i el funcionament dels mercats financers, i afavoreix l'estalvi domèstic i exterior. La defensa dels interessos dels accionistes constitueix, per si sol, un àmbit important. En aquest sentit, s'han d'implantar normes de transparència i mecanismes de supervisió eficaços, adequats al nostre model empresarial, que eliminin les asimetries d'informació entre els inversors i que facilitin l'expansió del mercat de capitals.

Des de fa més d'una dècada els codis de bon govern proposen regles de conducta perquè els mecanismes de control –junta d'accionistes, consell d'administració i el mateix mercat de capitals– exerceixin eficaçment les seves funcions i impedeixin decisions contràries als interessos dels inversors. Les seves recomanacions, consistents a reforçar la funció supervisora del consell d'administració, la incorporació de consellers independents, la fixació de deures de lleialtat dels consellers, la creació de comissions de control i l'obligació de donar informació periòdica, constitueixen, entre altres molts aspectes, pautes correctes per defensar els interessos dels accionistes, però la seva eficàcia només és operativa quan el mercat de capitals és la principal font de finançament i la propietat està molt diversificada. En aquest cas, la informació permetrà que el mercat sigui un mecanisme de supervisió eficient perquè expulsarà directius i empreses que han actuat en contra dels interessos dels inversors.

Malgrat això, aquesta arquitectura de govern i els mecanismes de supervisió previstos deixen de funcionar quan la propietat està concentrada i l'accionista principal pot controlar la direcció, decidir el nomenament de consellers independents i imposar al consell d'administració decisions que perjudiquen els petits accionistes. Les propostes basades en el paper del mercat com a mecanisme de disciplina deixen de ser eficaces si no s'adapten a l'especificitat de l'estructura de propietat i al model de finançament que domina en una economia.

En el cas espanyol el model de supervisió no resol els problemes de transparència, doncs l'empresa espanyola presenta una de les concentracions més elevades de la propietat a la UE

En el cas espanyol –molt similar al de la resta de l'Europa continental–, el model de supervisió dissenyat pels codis de bon govern del model anglosaxó no resol del tot els problemes de transparència. L'empresa espanyola és, juntament amb la italiana, la que presenta una concentració de la propietat més elevada de tota la Unió Europea, si bé aquest model de finançament és un tret comú de tots els països de l'Europa continental amb un sistema legal inspirat en el Codi civil francès. En les empreses alemanyes, franceses, belgues, sueques, holandeses, italianes o espanyoles, l'accionista principal controla com a mínim el 30% dels drets de vot i la suma dels dos majors accionistes se situa per sobre de la majoria absoluta dels drets de vot, mentre que al Regne Unit o als Estats Units no supera el 10%. Al seu torn, aquesta estructura de propietat està relacionada amb la liquiditat del mercat de capitals, la tipologia d'accionistes dominant a cada país i el seu grau d'implicació en prendre participacions en les empreses.

A Espanya, malgrat l'intens procés de capitalització borsària durant la dècada anterior –el pes de les empreses que cotitzen en borsa respecte al PIB va passar del 26% al 93% del 1994 al 2002– i la presència d'ofertes públiques d'adquisició (OPA) hostils que han facilitat l'ampliació de l'univers accionarial, les empreses espanyoles mantenen un alt grau de concentració de la propietat i s'aprecien variacions escasses en les categories d'accionistes. Dintre dels grups de control hi ha hagut un desplaçament dels interessos de les famílies a favor de les empreses no financeres, empreses de capital estranger i bancs (actualment el major pes correspon a les empreses no financeres, seguides dels grups familiars, empreses estrangeres i bancs). La característica més cridanera d'aquesta tipologia és la configuració de dos nuclis durs de perfils molt diferents, i amb una tendència divergent, com són, d'una banda, les empreses no financeres, que afermen el seu poder de control i, de l'altra, els grups familiars, amb una pèrdua d'influència constant.

Un altre aspecte, íntimament relacionat amb el patró de propietat, és l'estructura financera. Malgrat el salt al mercat borsari de les empreses espanyoles, la xifra total d'empreses cotitzades és de 3.024 l'any 2003 –incloent-hi les societats d'inversió col·lectiva–, fet que representa aproximadament el 0,5% sobre el total d'empreses registrades. Els fons propis i l'endeutament bancari, partida que els últims 20 anys pateix una caiguda forta i permanent, constitueixen les principals fonts de finançament de l'empresa espanyola. Aquest escàs pes del mercat de capitals dóna a les normes de bon govern dirigides sols a les empreses cotitzades una incidència certament reduïda dintre del conjunt empresarial espanyol.

L'escàs pes del mercat de capitals dóna a les normes de bon govern dirigides sols a les empreses cotitzades una incidència reduïda dintre del conjunt empresarial espanyol

En aquest entorn institucional, la qüestió que es planteja és si en un model empresarial amb una estructura de propietat molt concentrada, els mecanismes de control externs, propis dels models de propietat dispersa, són eficaços i si els de control intern poden aplicar-se sense considerar la concentració elevada del vot en els consells d'administració, fet que d'entrada situa els accionistes minoritaris en un desavantatge clar. A l'empresa espanyola el conflicte es planteja entre el nucli dur, o de control, i els interessos dels accionistes minoritaris. La informació asimètrica no es produeix, en la majoria de les empreses espanyoles, entre directius i accionistes, atès que l'accionista principal té incentius i poder per exercir la supervisió, sinó entre accionistes majoritaris i minoritaris. Per aquest motiu tot canvi legislatiu en aquesta matèria ha d'assegurar la defensa dels interessos dels petits inversors financers. En aquest sentit, la presència de consellers independents en el consell d'administració exigeix un tractament específic i diferent al que es planteja als països anglosaxons. Cal definir perfils, criteris de selecció i de permanència que impedeixin als consellers independents ésser mers apèndixs del grup de control. Els canvis recents en el marc normatiu no preveuen aquest problema, clau per aconseguir millores en la transparència. La vulnerabilitat dels interessos del petit accionista exigeix que tot canvi normatiu estableixi uns mecanismes de control eficaços que impedeixin la indefensió actual. Aquesta falta de transparència és més accentuada pel sistema comptable, qüestió sobre la qual ha d'haver-hi unes normes internacionals comunes –en el cas espanyol, els seus estàndards van arribar a tenir la puntuació més baixa dintre dels països de l'OCDE, fet que evidencia una clara desprotecció dels inversors financers.

A la majoria d'empreses espanyoles, la informació asimètrica no es produeix entre accionistes i directius, atés la importància de l'accionista principal, sinó entre accionistes majoristes i minoristes

En suma, l'estructura financera i de la propietat de l'empresa espanyola és clarament diferent de l'anglosaxona. Requereix, per tant, introduir fórmules apropiades a aquestes variables específiques. L'objectiu és que els òrgans de govern estiguin sotmesos a l'interès general del mercat. No es tracta d'anteposar, en qualsevol cas, un model de govern a un altre, sinó d'elegir el que millor funciona per defensar els interessos dels inversors minoritaris. Fixada com a objectiu general la transparència, el disseny del govern de l'empresa pot i ha de ser diferent.

5. Límits de l'autoregulació i el paper de la legislació complementària

Ateses les característiques de la realitat empresarial espanyola, les propostes convencionals de l'enfocament financer no necessàriament condueixen a una transparència més acusada. És més,

una part de la doctrina és crítica respecte a l'eficàcia dels codis de bon govern, fins i tot als mercats anglosaxons. A més, la vocació autoreguladora dels codis de bon govern ha patit als Estats Units un revés important amb l'aprovació de la Llei Sarbanes-Oxley, que imposa sancions en cas de falta de transparència davant l'evidència que les empreses amaguen informació al mercat. Els escàndols financers protagonitzats per Enron, Adelphia, WorldCom, Xerox o Tyco, de Vivendi o Parmalat a Europa, i el cas més pròxim de Gescartera a Espanya, qüestionen l'eficàcia de les normes toves i plantegen la necessitat de buscar una solució reguladora i alhora flexible.

L'Informe Olivencia i l'Informe Aldana després, presenten visions incompletes, basades en l'esforç financer, de les normes de bon govern de les empreses

A Espanya, l'Informe Olivencia del 1998 se situa dintre de l'enfocament anglosaxó. Això comporta acceptar que el mercat de capitals és la principal font de finançament i que té lloc una situació de conflicte entre propietat i gestió, situació que sols afecta un grup reduït d'empreses. En la línia de l'Informe Cadbury, es considera que el consell és l'«instrument de supervisió i control, dirigit a alinear els plans dels qui gestionen la societat amb els interessos dels qui aporten els recursos i suporten el risc empresarial».

Per a això el consell, que ha d'estar separat de la junta d'accionistes i de l'equip directiu, assumeix la funció de supervisió i ha d'aprovar els nomenaments, les retribucions i, si cal, les destitucions dels directius, controlar-ne l'activitat i avaluar-la, identificar els principals riscos de la societat, implantar sistemes de control i informació adequats i decidir les polítiques d'informació i comunicació amb els accionistes, els mercats i l'opinió pública. Per a això, el Consell ha de tenir com a objectiu i principi maximitzar el valor de l'empresa i incorporar-hi consellers independents. Les recomanacions de l'Informe Olivencia han estat rellegides per l'Informe Aldama del 2002.

Ambdós informes presenten visions incompletes, basades en l'enfocament financer, que paradoxalment poden permetre que es manifestin els fenòmens que pretenen d'evitar. Les principals limitacions detectades en els informes citats es detallen a continuació:

- El consell no és l'únic mecanisme de control possible.
- No es donen solucions als conflictes d'interessos entre accionistes de control i minoritaris.
- No es resol el problema de la manipulació de la figura del conseller independent.
- No es proposa cap mesura en relació amb l'exigència de fer pública la informació individualitzada sobre remuneracions i, en general, la necessitat de crear més controls, al marge dels gestors, en qüestions com ara nomenaments, retribucions, control de la gestió i informació.
- No es donen solucions al problema del conflicte d'interessos entre gestors i auditors i entre gestors i analistes financers.
- No es dóna cap recomanació sobre la necessària independència de l'agència supervisora de la comptabilitat (ICAC).

L'OCDE amb l'informe Millstein, recomanà que el govern corporatiu hauria de considerar tots els agents implicats en l'activitat de l'empresa i no solament els accionistes

Com queda palès, es considera que l'únic objectiu de l'empresa és la maximització del valor de l'acció, visió poc afortunada després que l'OCDE recomanés, en el seu informe sobre el govern corporatiu del 1998 (Informe Millstein), la importància de considerar tots els agents implicats, i posés de manifest la necessitat que els informes europeus tinguin en compte els interessos de totes les persones implicades. Aquest Informe es plasmaria, un any després, en una sèrie de principis que haurien de prevaler en qualsevol tipus de règim del govern corporatiu (OCDE, «Principles of Corporate Governance»).

A l'adequació escassa d'aquests informes en relació amb la realitat empresarial espanyola se li suma la interpretació còmoda que tenen les empreses cotitzades del compliment de les regles de bon govern. Això torna a plantejar les limitacions que representa reduir exclusivament aquestes regles a l'àmbit de l'autoregulació. Si una part rellevant dels inversors, com ocorre a Espanya, no participa en les decisions i en l'aplicació de les normes de control, aquestes seran més laxes i afavoriran només el grup que decideix. Igualment, la impossibilitat a la pràctica d'aplicar sancions quan s'ha ocultat informació redueix l'efectivitat de l'autoregulació, situació que fàcilment es pot donar entre les

empreses espanyoles. Tampoc no és evident que l'efecte disciplinador del mercat faci recaure en els directius els costos d'una gestió ineficient; davant la caiguda de les cotitzacions, els petits accionistes, que no disposen d'una informació precisa, poden perdre les seves inversions abans que els directius el seu lloc de treball i, tenint en compte els altres agents interessats, creditors, empleats i clients poden acabar sent penalitzats.

No obstant això, la reforma dels codis de l'autoregulació no ha de conduir, de cap manera, a una normativa rígida que acabi generant costos burocràtics i freni la innovació. L'autoregulació ha d'anar acompanyada d'una legislació que protegeixi els agents que no participen en els òrgans de govern de l'empresa i imposi sancions en casos d'incompliment. El marc normatiu ha de tenir un caràcter complementari a l'autoregulació i ha de ser suficientment flexible per abastar la multiplicitat de casos que ens trobem en la vida empresarial real.

L'autoregulació ha d'anar acompanyada d'una legislació que protegeixi els agents que no participen en el govern de l'empresa i imposi sancions en casos d'incompliment

Els objectius de la legislació complementària han de ser, d'una banda, assegurar la transmissió d'informació i, de l'altra, donar un tractament equitatiu a tots els accionistes, qüestió especialment important en el sistema de finançament concentrat. Per assegurar la transmissió d'informació, cal que la legislació garanteixi la vigilància dels agents que han d'informar i que les sancions per la manipulació o els usos inadequats d'aquesta informació siguin suficientment altes perquè tinguin caràcter dissuasiu.

Per tot això cal insistir que és poc probable que l'autoregulació resolgui el problema del tractament desigual dels accionistes. Haurien de ser els consells d'administració els que, atenint-se als compromisos que plantegen els principis de l'autoregulació, assumissin decisions que en cap cas perjudiquessin els interessos dels agents que no estan en el consell, encara que aquestes decisions no fossin les més favorables als grans inversors. De la mateixa manera, no cal esperar que el mercat penalitzi els grans inversors per l'expropiació dels interessos dels accionistes minoritaris. L'evidència d'aquests problemes justifica i exigeix una legislació complementària.

Com es reconeix en els estudis més solvents sobre el tema, el tracte desigual dels accionistes i la inexistència de mecanismes eficaços que sancionin l'expropiació dels accionistes minoritaris són dues llacunes del marc regulador que no han estat abordades voluntàriament per les empreses, ni tan sols per les que afirmen que han adoptat algun codi de bon govern.

La informació disponible indica que les empreses espanyoles segueixen les regles de bon govern assenyalades en l'informe Olivencia; tanmateix hi ha dubtes seriosos sobre la representativitat dels resultats

Malgrat que la informació disponible a Espanya sobre el grau d'implantació del Codi Olivencia indica que les empreses espanyoles segueixen unes regles de bon govern, hi ha dubtes seriosos sobre la representativitat dels resultats. El 70% de les empreses afirmen que tenen consellers independents, dada que revela que el problema està en la forma com es decideixen els nomenaments dels consellers independents, el seu perfil i la seva permanència. El poder de vot de l'accionista principal condiciona els nomenaments dels consellers independents. Igualment, les empreses continuen recorrent a mètodes que separen els drets de control dels accionistes dels seus drets sobre els beneficis. L'ús d'informació privilegiada o l'acte-assignació de sous elevats per part dels administradors no són pràctiques subjectes a la supervisió de cap òrgan de control. Així, no s'apliquen sancions i el mercat tampoc no sembla que penalitzi els directius públicament implicats en l'ús d'informació privilegiada. El sistema legal tampoc no preveu mecanismes que permetin de sancionar aquestes pràctiques.

6. Conclusions i propostes per arribar a una major transparència

Encara que l'estudi i l'anàlisi del govern corporatiu ha estat una qüestió tradicionalment allunyada del debat econòmic, afecta tots els col·lectius amb interessos en l'empresa i incideix de forma important en l'eficiència de l'economia i en el creixement econòmic de llarg termini. Les actuacions en l'àmbit de la direcció i del govern de les empreses incideixen en els accionistes que aporten recursos financers, en els treballadors que poden fer inversions en capital humà específic, en clients i proveïdors que poden haver establert tota la seva estratègia inversora sobre la base de l'especificitat del producte que subministren o adquireixen, o la societat en general, que posa a la

disposició de les empreses el capital públic. Tots ells defineixen un conjunt de propietaris d'actius tangibles i intangibles dels quals depèn l'eficiència i la competitivitat de l'empresa en el seu conjunt i també la riquesa respectiva de cada col·lectiu, i per aquesta raó es converteixen en interessats.

És senzill i immediat, per tant, associar les conseqüències que aquestes decisions tenen sobre els col·lectius amb interessos directes en l'empresa, com els accionistes, els treballadors o els creditors, entre d'altres. No obstant això, no estem davant d'un problema rellevant únicament per als agents que participen en l'empresa, sinó també per a la formació de les expectatives dels agents que volen invertir, per a la confiança i el desenvolupament dels mercats i, en conseqüència, per al conjunt de l'economia. Per aquest motiu els criteris d'organització, de participació i de control d'aquestes institucions i la presa de decisions respecte a la distribució de les rendes residuals obtingudes per l'empresa són una qüestió clau en tant que afecta el benestar social agregat present i futur.

En una economia moderna ens hem d'aproximar a l'empresa com un nexe de contractes, on es genera i es distribueix una part important de la riquesa de què gaudeix la societat. Aquest paper complementari i alternatiu de l'empresa i del mercat en la distribució de la riquesa amplia el marc d'interès de la política econòmica. L'eficiència assignativa de l'empresa adquireix la mateixa rellevància que la competència i la transparència dels mercats; és més, són dos objectius inseparables dintre d'una estratègia comuna de creixement econòmic.

La millora del sistema de govern de l'empresa és important per a tota la societat, ja que uns mercats eficients milloren la competitivitat de l'empresa, eviten que s'afavoreixin les inversions especulatives de curt termini –en detriment de les inversions productives–, creen més varietat de béns i serveis i comporten un abaratiment dels costos. Un govern corporatiu transparent afavoreix la canalització de l'estalvi, la innovació i el capital humà i redueix els costos de transacció. La confiança en els mercats, directament relacionada amb el govern de l'empresa, és un bé públic que proporciona estabilitat als moviments financers i en redueix la volatilitat.

Tot el que ocorre en el si de l'empresa –el nivell de transparència, la forma en la qual se seleccionen els directius, els estàndards de comportament, la protecció de les inversions específiques dels treballadors, clients i proveïdors, entre d'altres–, determina, al seu torn, les relacions de l'empresa amb el públic, tant en el camp econòmic, com institucional i social. En definitiva, les decisions i les millores del govern de l'empresa afecten el conjunt de la societat. En una economia global, a més, el model de govern de les empreses incideix en la seva posició competitiva. Les decisions respecte a la distribució de rendes i transparència afecten l'eficiència i l'avantatge competitiu de l'empresa. Igualment, la imatge de compromís de l'empresa amb la defensa dels valors socials constitueix un factor que tampoc no és aliè a la seva posició en el mercat. Des d'una perspectiva agregada, aquestes decisions acaben explicant part dels avanços en la productivitat i en el creixement econòmic. D'aquesta manera, sembla recomanable que el debat i les possibles propostes de canvi entorn del govern corporatiu a Espanya tinguin en compte la realitat de partida. Amb l'objectiu de millorar la competitivitat de l'empresa, es donen algunes idees i observacions:

- La posada en funcionament de polítiques que ajudin a aconseguir la col·laboració dels agents privats en projectes d'interès general per al conjunt de la societat. Aquest objectiu planteja la necessitat de buscar les vies adequades perquè tots els agents que tenen interessos en l'empresa participin en el seu govern corporatiu, que s'adquireixi un compromís públic de respecte al medi ambient, de creació d'ocupació de qualitat, de foment de l'R+D+i, de foment de la cultura i de les necessitats socials i de participació amb el desenvolupament del territori en el qual du a terme les activitats.
- Crear incentius econòmics, reputacionals i mesures de caràcter regulador per fomentar la transparència informativa de totes les empreses en termes de balanç econòmic, social i mediambiental. Dissenyar mecanismes adequats perquè les empreses engeguin plans

retributius per a tots els treballadors en els quals es vinculi una part de la retribució als beneficis presents i futurs, com a manifestació expressa del compromís de l'empresa amb la participació substantiva dels treballadors i com a mecanisme de flexibilitat interna.

- Protegir els interessos dels petits inversors a través d'una regulació de la transparència informativa de les societats cotitzades en la qual s'eviti l'opacitat derivada d'estructures piramidals i, en definitiva, es faciliti la transferència d'actius de la societat a favor del patrimoni personal dels qui decideixen sobre aquests. Per a aquest fi s'ha d'impulsar la independència dels organismes reguladors, cal dotar-los de més mitjans per a la inspecció i el control i promoure una major agilitat dels processos judicials, reduint els costos directes i indirectes de la litigació privada contra l'incompliment dels deures de diligència, lleialtat i responsabilitat.
- Protegir el dret de propietat de l'empresa dels seus actius tangibles i intangibles davant d'hipotètics abusos dels qui hi tenen un accés privilegiat. L'empresa acumula actius intangibles en forma de reputació, coneixement tàcit, relacions de col·laboració i confiança, rutines, que es perden quan l'empresa desapareix. Per tant, la continuïtat de les empreses és desitjable socialment quan es preserven actius d'aquesta naturalesa. Atès que la propietat d'aquests actius és difícil d'assignar a un grup concret d'interessats, des dels organismes públics s'ha de vetllar per la protecció d'aquests actius, i haurien de prevaldre models de govern que els reconeguin explícitament i prevegin mecanismes que n'impulsin l'acumulació, per exemple destacant els interessos de l'empresa com a interessos que cal protegir en el codi de bon govern que s'adopti, o creant mecanismes de participació de tots els interessats en la gestió d'aquests béns col·lectius.
- Elaborar un nou codi de bona conducta que revisi i ampliï les recomanacions actuals i sigui totalment compatible amb el desenvolupament dels mercats de capitals, productes i recursos productius. Aquesta disponibilitat més gran de recursos permetrà a les empreses d'afrontar projectes més ambiciosos, d'arribar a una dimensió adequada, d'augmentar la competitivitat i d'ampliar la presència als mercats internacionals.

XIII. Estudis monogràfics 2. La ciència: una opció estratègica per al creixement econòmic de Catalunya. La transferència de coneixement i de tecnologia a les empreses

Màrius Rubiralta

1. Trets bàsics

Durant els últims anys del segle XX, el projecte d'integració dels països europeus ha tingut una activitat notable, el punt culminant del qual ha estat l'adopció de l'euro com a moneda comuna a una gran part de països de la UE. Actualment, la nova Constitució Europea i la integració de deu països, amb què ha sorgit la nova Europa dels 25 (UE-25), són factors estratègics per al nostre sistema regional d'innovació que poden marcar el futur de la nostra estructura i competitivitat industrial.

Les universitats i els centres d'investigació són agents fonamentals en els sistemes regionals d'innovació

Des de la publicació del *Llibre verd de la innovació*, elaborat per la Comissió Europea l'any 1995, fins a la proposta d'integració regional de la recerca mitjançant el document «Espai Europeu de la Recerca», i posteriorment altres documents que dirigien l'atenció cap a la necessitat de passar de l'1,9% al 3% del PIB en recerca i desenvolupament a la UE en l'horitzó del 2010, s'han anat introduint nous conceptes a l'economia europea, que, a més de relacionar creixement econòmic i competitivitat amb innovació, incorporen la connexió coneixement-economia. Així, en el document «La innovació en una economia del coneixement» (2000) es descriuen algunes de les debilitats de l'economia europea, conegudes globalment com la *paradoxa europea* i es concreten uns objectius prioritaris destinats a fomentar un sistema d'innovació efectiu.

La incorporació del coneixement com a peça clau de l'economia ha permès, per primera vegada, que les universitats i els centres d'investigació, principals generadors de nou coneixement i tecnologia, s'incorporin com un dels agents fonamentals en els nous sistemes regionals d'innovació. La coincidència entre el paper de la recerca universitària en aquest nou marc i l'estratègica *Declaració de Bolonya* (Espai europeu d'ensenyament superior), que defineix el paper de la universitat a Europa, especialment en termes de mobilitat, l'adopció d'un sistema fàcilment comparable de titulacions que facilitin aquesta mobilitat i l'ocupació de titulats en el mercat europeu, marcarà la vida de les institucions universitàries durant els propers anys.

A Catalunya, cada cop són més els qui indiquen que una de les accions per combatre el creixent procés de deslocalització de grans empreses cap als països asiàtics i de l'Europa de l'est, i per assegurar la nostra futura economia, es basa en una aportació correcta a l'entorn productiu d'una part dels nous coneixements generats a les institucions universitàries i de recerca del país. Aquest fet implica que la societat i els responsables polítics expressin fort i clarament la necessitat d'incorporar una tercera missió al sistema universitari i d'R+D: la difusió i la transferència del coneixement i la tecnologia amb la finalitat que siguin transformats en creixement econòmic i benestar social a través de la innovació.

Catalunya, tot i que ha avançat molt en recerca, segueix molt per sota de països com França, Alemanya i Finlàndia

Catalunya ha avançat molt en recerca, ja que ha passat d'una inversió en R+D sobre el PIB de 0,64% l'any 1987 a l'1,27% l'any 2002. En el mateix període Espanya ha passat del 0,73% a l'1,03%. No obstant això, aquests valors són molt inferiors a la mitjana europea del 2001 (l'1,93% del PIB a la UE-25), i molt per sota de països com França (2,20%), Alemanya (2,50%) i Finlàndia (3,49%). A més, en els darrers rànquings internacionals de productivitat científica, les nostres universitats ocupen les primeres posicions entre les universitats espanyoles i per davant de moltes d'europees de gran prestigi.

L'aportació del coneixement al creixement econòmic depèn de les possibilitats d'absorció per part de les empreses i de l'eficiència del sistema de transferència de tecnologia

L'aportació d'aquest coneixement al creixement econòmic de Catalunya i a una millora de la competitivitat de les empreses, especialment del 98% de les pimes, depèn en primer lloc de les possibilitats d'absorció d'aquest coneixement per part de les empreses, però és també molt important tenir un sistema de transferència de tecnologia eficient, amb estructures de suport a aquesta transferència, moderna, professional i adequada a les noves funcions i als nous mecanismes de la transferència. Aquesta activitat se centra, en primer lloc, a ajudar les empreses existents a millorar la competitivitat i enfortir el posicionament en el mercat tecnològic internacional, i en segon lloc, a ajudar a crear un nou teixit empresarial aportant-hi una part de la propietat intel·lectual i industrial, generada per les institucions de recerca pública, mitjançant la creació de noves empreses innovadores de base tecnològica (EIBT).

En la declaració de motius del comunicat de gener del 2004, el Comitè per a les Polítiques Científiques i Tecnològiques de l'OCDE exposa el paper fonamental del procés de creació de nou coneixement (recerca bàsica), i els mecanismes i els procediments per difondre i transferir adequadament aquest coneixement, i els reforça en tres punts: 1) promoure forts vincles entre els sistemes de ciència i d'innovació, incloent-hi la revisió de les polítiques de protecció de propietat industrial i intel·lectual; 2) aconseguir un creixement sostingut de recursos humans dedicats a la ciència i la tecnologia, i 3) enfortir els vincles de cooperació internacional en ciència i tecnologia especialment en el marc de la UE.

Entre les recomanacions als països i a les regions europees que es concreten en el document trobem la necessitat de l'enfortiment de les relacions entre el sector públic i el privat mitjançant nous instruments i estructures d'enllaç ciència-indústria, i una atenció especial de les estructures d'interrelació i d'interfície entre el sistema de ciència i el d'innovació. A més, es manifesta la urgència del canvi cultural a les universitats, i d'un nou sistema de govern de les institucions de recerca pública que trobi l'equilibri entre la tercera missió de la universitat i el seu grau d'autonomia universitària, especialment en el camp de la recerca. Finalment, s'observa una forta coincidència entre el diagnòstic sobre la nostra situació i el paper que ha de tenir la ciència en el marc de les noves polítiques industrials.

L'objectiu d'aquest treball presenta tres aspectes fonamentals: el primer tracta sobre la conveniència d'obrir portes a les noves formes de col·laboració de les universitats i centres de recerca amb l'empresa; el segon tracta sobre la necessitat de participar activament en l'aprofitament de la ciència i la tecnologia, generades a les institucions públiques, amb la finalitat de promoure polítiques econòmiques i industrials de futur basades en l'avantatge competitiu del coneixement, i, finalment, descriu l'existència d'una arquitectura de transferència de tecnologia catalana a partir de les diverses estructures de suport a la transferència relacionades amb les iniciatives de les diferents universitats i centres de recerca de Catalunya.

2. Les dues cultures: barreres a la col·laboració universitat-empresa

La universitat moderna europea ha incorporat a la seva missió, juntament amb la formació i la recerca, la seva implicació en el desenvolupament econòmic i social

Les empreses i les universitats són dos dels agents del sistema català d'innovació amb diverses cultures i amb missions diferents. Les empreses han incorporat la *cultura innovadora* a la seva activitat habitual o almenys n'accepten la importància com a factor clau de competitivitat. La universitat moderna europea ha desenvolupat una nova *cultura emprenedora* incorporada a totes les decisions de gestió de la institució, com una conseqüència de l'acceptació d'una tercera missió (difusió, transferència del coneixement i tecnologia i més implicació en el sistema d'innovació i en el desenvolupament econòmic i social), juntament amb la formació i la recerca. De la mateixa manera que en la dècada dels noranta es complementaven la docència i la recerca en un model clàssic d'universitat, avui es busca complementar la recerca i les activitats dels entorns econòmic i social. Contràriament a la cultura innovadora, acceptada sense distincions, avui la cultura emprenedora està acceptada únicament per una minoria dels actors que conformen les institucions universitàries espanyoles.

Recentment, s'ha publicat un recull d'aportacions de diferents gestors i responsables de transferència de tecnologia de les universitats catalanes que han detectat, en relació amb altres països, una debilitat considerable com a resultat de la poca interacció que hi ha hagut entre ambdós actors en el passat, en temes com la creació d'empreses de base tecnològica, en general, i de l'àmbit de la biotecnologia o les biociències, en particular. El títol escollit va ser *La nueva universidad: la universidad emprendedora*, amb la finalitat de fer néixer en els responsables de les universitats, i especialment en les universitats catalanes, una certa responsabilitat per la feina que encara cal fer, i que difícilment reclamarà la societat. Per justificar al nostre entorn la bondat d'aquestes reflexions es presenta un article de Henry Etzkowitz, «El auge de la universidad emprendedora», que es pot considerar el màxim responsable d'aquest model d'universitat que va ser definit fa uns sis anys.

2.1. Barreres universitàries

Barreres legals

La situació que resulta de l'aprovació de la Llei orgànica d'universitats (LOU) a l'Estat espanyol, no ha millorat la situació de les universitats en relació amb el seu caràcter emprenedor. Ni el sistema d'elecció del rector, ni la nova estructura organitzativa facilita la modernització del concepte de transferència de tecnologia, entès com a peça clau per aconseguir el compliment de la tercera missió de la nova universitat integrada a l'Espai Europeu de Recerca.

Ni el sistema d'elecció del rector, ni la nova estructura organitzativa de les universitats que sorgeix de la LOU, faciliten la modernització del concepte de transferència de tecnologia

L'article 41 de la LOU, referit al foment de la recerca, del desenvolupament científic i de la innovació tecnològica a la universitat espanyola, indica a l'apartat 2.g la responsabilitat de les administracions d'assegurar la vinculació entre la recerca universitària i el sistema productiu mitjançant la transferència de coneixements. Aquesta vinculació, «[...] es *pot*, si escau, dur a terme a través de la creació d'empreses de base tecnològica [...], en les activitats de les quals *pot* participar el personal docent i investigador de les universitats conforme al règim previst a l'article 83», queda clarament com una declaració d'intencions, ja que l'article 83 a què fa referència representa la transcripció a la nova LOU de l'antic article 11 de la LRU, el qual va significar en el seu moment un canvi important a les universitats espanyoles, però que ara ja és insuficient i trasllada el desenvolupament normatiu a «les normes bàsiques que dicti el Govern [...]» i al desenvolupament dels estatuts universitaris.

La barrera principal a la participació del professorat en la creació d'empreses és la llei d'incompatibilitats del personal al servei de les administracions públiques

Amb tot, la barrera principal a la participació del professorat i d'investigadors universitaris (la Llei no fa referència a personal d'administració i serveis que actualment han estat font de nous projectes d'empreses *spin-off* a les universitats catalanes) en la creació d'empreses *spin-off*, com un nou instrument de transferència de tecnologia, i en la participació en l'accionariat d'aquestes empreses, és la Llei 53/1984 d'incompatibilitats del personal al servei de les administracions públiques, així com la Llei de contractes de l'Estat. Aquestes dues lleis dificulten, i per tant, contradiuen, l'esperit de la LOU d'afavorir una transferència de tecnologia moderna amb la participació de la universitat en la creació de nou teixit productiu basat en els coneixements científics i tecnològics, entre altres instruments. Des del setembre del 2001, una modificació de l'article 19 de la *Llei de la ciència* incorpora la figura de la *llicència*, per la qual investigadors, científics i tècnics dels organismes públics d'investigació (OPIS), com el CSIC, es poden incorporar per un període de quatre anys a una empresa i retornar posteriorment al seu lloc de treball. La modificació no incorpora els professors d'universitat. Algunes universitats han signat acords de consell de govern, de forma similar a l'esperit d'aquesta modificació, per sortir d'aquesta barrera legal desincentivadora del caràcter emprenedor de la universitat.

La lletra de l'articulat corresponent a la Llei 1/2003, d'universitats de Catalunya (LUC), de 19 de febrer, es pot considerar molt més treballada, ja que incorpora al capítol II, «Recerca i transferència de tecnologia i transmissió de coneixements», una sèrie de nous conceptes que

conformen la voluntat emprenedora d'un sistema universitari: l'article 24, «Els parcs cientificotecnològics»; l'article 26, «Transferència de tecnologia i coneixements; l'article 28, «Foment de la capacitat emprenedora», i l'article 67, «Propietat industrial i intel·lectual». Cal indicar que la LUC busca una solució a la barrera de les incompatibilitats en introduir la llicència i els permisos per crear empreses *spin-off* sempre que es tracti del personal docent propi contractat.

Barreres d'autonomia universitària i llibertat acadèmica

Un corrent d'opinió interpreta que la transferència de tecnologia pot conduir a una pèrdua de la llibertat d'elecció de les línies de recerca

Una de les opinions més àmpliament defensada pels grups opositors a introduir una nova missió a les ja clàssiques de generar nou coneixement (recerca) i transmetre el coneixement (docència), se centra en la possible intromissió dels interessos particulars de les empreses (instrumentalització dels grups de recerca) i en una pèrdua de llibertat d'elecció de les línies de recerca. A més, darrerament s'ha incorporat a aquests plantejaments el fet de la subcontractació d'activitats tipificades de *recerca militar* o de *recerca contaminant*, sobre les quals les universitats catalanes han fet una declaració de principis de no participar-hi.

D'altra banda, la recerca finançada per la indústria comporta unes servituds de confidencialitat que en restringeix la publicació en revistes internacionals, ni tan sols es pot comunicar als congressos específics, almenys durant un cert període. Aquest fet s'interpreta com una pèrdua de competitivitat del professorat implicat en relació amb la seva promoció professional (*trams de recerca* que impliquen un petit complement al sou) i de promoció en la carrera docent (l'avaluació per a una plaça de promoció no considera, en general, l'activitat de transferència).

Barreres relacionades amb el concepte de protecció i comercialització dels resultats de l'R+D

En el moment actual no hi ha una normativa general sobre la forma de tractar la propietat industrial d'una recerca realitzada per subcontractació d'una empresa

En el moment actual no hi ha una normativa general sobre la forma de tractar la propietat industrial d'una recerca realitzada, en el marc d'un grup de recerca, per subcontractació d'una empresa. La gestió de la propietat intel·lectual està més regulada i habitualment no hi ha problemes per compartir-la entre l'equip de recerca de l'empresa i l'equip públic que ha dut a terme una part de la recerca (les universitats són les titulars de les invencions fetes pels seus professors com a conseqüència de la seva funció investigadora [article 20.2 de la Llei 11/86, de 20 de març]). Atès que els possibles guanys d'una recerca que es troba en un estadi primari no són fàcilment analitzables, en general es manté que aquesta tasca l'haurien de fer les corresponents oficines de transferència dels resultats de la recerca de les universitats i centres de recerca. Més problemàtica es pot considerar la situació en entorns de transferència de tecnologia amb recerques més avançades, en processos de creació d'empreses de base tecnològica, en recerques de períodes més llargs (més de dos anys) o amb noves formes de relació mitjançant laboratoris mixtos universitat-empresa.

Un canvi important en els conceptes de comercialització dels resultats de la recerca pública entre països com el Regne Unit, Finlàndia, Alemanya o el Canadà en relació amb el sistema català és degut a la molt baixa (simbòlica en relació amb el finançament de la recerca competitiva) entrada de fons per a negociacions de la PI (llicències de patents, negociacions de saber fer [*know-how*]) o per a cànons (*royalties*) de les accions de la institució de recerca pública.

2.2. Barreres empresarials

Habitualment, en àmbits universitaris, es tendeix a oblidar que el model lineal d'innovació, tot i que presenta la particularitat de situar la recerca, especialment la pública, com l'origen fonamental del procés –*recerca bàsica, recerca aplicada, desenvolupament tecnològic, màrqueting i mercat*–, és una aproximació simplista. La realitat demostra que el sistema és més complex, amb diferents interaccions creuades (model dinàmic). Així, les noves idees no sempre

apareixen com a conseqüència d'una recerca fonamental, ni cal oblidar que l'activitat d'R+D realitzada a les indústries, nascudes com a resposta a determinats problemes de mercat o socials i publicades amb mecanismes de difusió estàndards (revistes i patents), també és ciència. No obstant això, el canvi tan gran que s'està produint en la ciència i la tecnologia mundial, fa que les empreses busquin noves oportunitats en el mercat globalitzat de la ciència, però molt especialment en els nuclis o les àrees innovadores d'excel·lència internacional.

Les empreses multinacionals es mouen actualment pel principi de proximitat amb el centre de recerca de més excel·lència en relació amb les seves necessitats. Aquesta mobilitat de les empreses grans per traslladar les seves unitats d'R+D+i, no es correspon amb les possibilitats de les pimes, que habitualment busquen el suport tecnològic immediat, més pròxim, mitjançant un procés de transferència de tecnologia amb les universitats de més qualitat de la regió.

Mentre que les empreses multinacionals es mouen pel principi de proximitat amb el centre de recerca de més excel·lència, les pimes busquen el suport tecnològic més pròxim

Una de les barreres més àmpliament reconegudes per aquestes pimes és la dificultat de tenir una unitat de recerca o de desenvolupament tecnològic a l'empresa mateix, fet que facilitaria molt el diàleg entre el món científic de les universitats i dels centres públics de recerca i la cultura empresarial.

Incorporar la recerca universitària en el desenvolupament de producte

Un dels aspectes més urgents és la necessitat de trencar la barrera de l'escepticisme empresarial, més important a les pimes, en relació amb els possibles beneficis de la recerca col·laboradora, amb la recerca externa sota contracte, o amb altres modalitats de relació. Un dels factors que fan més efectiva la transferència de tecnologia que fan les universitats és el fet que la recerca i els serveis contractats per les empreses als centres públics estiguin perfectament integrats en la cadena de desenvolupament i, per tant, estiguin lligats directament amb els projectes estratègics de mercat de l'empresa.

Un resultat no volgut que es va estendre durant un temps en l'entorn de les oficines de transferència dels resultats de la recerca (OTRI), era la sensació que el que contractava el sector privat eren projectes o serveis complementaris, però no fonamentals. Algunes de les barreres que les empreses consideraven en aquells moments per subcontractar aspectes estratègics eren la manca de professionalitat i rigor dels grups de recerca en temes empresarials (qualitat, comptabilitat analítica, costos), el fet que els professors anteposaven la realització de les tasques de recerca lligades al doctorat abans que el compliment dels acords amb les empreses, la manca de resposta en el temps pactat (acompliment de les dates pactades), la manca de garantia sobre la confidencialitat, etc.

Les barreres que impedien la contractació dels grups de recerca de les universitats per part de les empreses han anat disminuint gràcies a programes com la Xarxa de Centres d'Innovació Tecnològica, promoguda pel CIDEM

Amb el temps aquestes barreres han disminuït o han canviat segons la institució, tot i que en general hem d'acceptar que s'ha millorat, en part, gràcies a diversos programes desenvolupats darrerament, com el de la Xarxa de Centres d'Innovació Tecnològica (XIT) promoguda pel CIDEM, que han anat aproximant les dues cultures i han facilitat una millora extraordinària dels gestors actuals d'alguns grups de recerca amb la incorporació d'un model propi de gestió de qualitat acreditat externament. També, amb la finalitat de donar resposta a aquestes barreres empresarials, s'han creat estructures mixtes (centres o instituts mixtos i parcs científics) on l'empresa aporta aquesta millora de la qualitat.

3. Conceptes bàsics de transferència de tecnologia

3.1. La transferència de tecnologia entre la universitat/centres de recerca i la indústria

S'entén que la transferència de tecnologia és una etapa del procés de comercialització i es presenta com la transferència del capital intel·lectual i del saber fer entre organitzacions (una, generadora del nou coneixement, i l'altra, receptora) amb la finalitat d'utilitzar-la en la creació i el desenvolupament de productes i serveis (innovació) viables comercialment (mercat). Quan parlem de transferència de coneixement i tecnologia s'entén tant la transferència entre diferents empreses com entre els agents generadors de coneixement (universitats i organismes públics de recerca) i les

empreses. Atès que és molt difícil que les empreses, i especialment les pimes, puguin tenir tots els coneixements que en un moment donat requereixin, aquestes poden accedir al coneixement necessari mitjançant la contractació de serveis, tecnologia i recerca a les universitats, els centres i els organismes de recerca i centres tecnològics.

La transferència de coneixement entre els grups de recerca i l'empresa depèn de la capacitat de recerca dels grups, la capacitat d'absorció de les empreses i la fortalesa dels enllaços

La transferència de coneixement entre els grups de recerca (recerca bàsica) i l'empresa (innovació) depèn de: a) les capacitats de la recerca dels grups de recerca d'orientar-se cap als problemes reals i estratègics de la societat i de les empreses; b) les capacitats tecnològiques de les empreses (capacitat d'absorció) i de la seva cultura innovadora, i c) la fortalesa dels enllaços entre els dos agents anteriors universitat/OPIS - empreses, amb especial atenció a les estructures que faciliten aquests enllaços.

Cal considerar, però, que una de les millors formes de transferir coneixement i habilitats a les empreses és la interacció interpersonal, com a resultat de la mobilitat del personal dedicat a R+D. És conegut que una part molt substancial de les operacions de transferència de tecnologia es fa per intermediació del coneixement personal entre els actors (habitualment exalumne-professor).

Finalment, cal considerar que el concepte de transferència de coneixement i tecnologia (procés negociat) està relacionat, però no és el mateix, amb la difusió o la disseminació del coneixement o la tecnologia (procés obert). Aquest últim està més lligat als processos de comunicació de coneixement científic per mitjans oberts, com ara articles, conferències i comunicacions. La transferència, en canvi, comporta un conveni, un acord documental, i pressuposa un pagament.

3.2. Els agents i els actors en el procés de transferència de tecnologia

Els tres agents bàsics per millorar l'efectivitat de les interaccions són l'Administració, les universitats i els centres de recerca i les empreses

El procés de transferència de coneixement i tecnologia s'entén com un procés dinàmic on els tres agents bàsics tenen un paper fonamental per millorar l'efectivitat de les interaccions. Aquests tres agents són l'Administració, la universitat i centres de recerca, i les empreses; les interaccions entre si es poden entendre intuïtivament, considerant que conformen un sistema de triple hèlix, utilitzant el símil biològic. Aquestes interaccions seran més fortes com millors siguin les estructures d'enllaç que tinguem en les zones d'interacció. Aquest model simplificat, denominat *sistema de la triple hèlix*, cal entendre'l com una part del sistema de ciència-tecnologia-empresa-societat, on hi ha altres entorns amb unes funcions també importants. D'aquesta manera dins l'*entorn economicofinancer* tenim diversos actors, entre els quals cal citar les societats de capital-risc i els àngels inversors (*business angels*). A l'*entorn societat* podem considerar un conjunt d'*actors de gestió*, com són els gestors d'innovació, els consultors o els agents de la propietat industrial i assessors de patents, els gestors de banc de dades i vigilància tecnològica, i les associacions internacionals com la Licensing Executive Society (LES), i un conjunt d'*actors socials*, com són les associacions empresarials i sindicals, les cambres de comerç i, especialment, les escoles de negocis.

3.3. El model dinàmic de transferència de tecnologia

En el nostre sistema regional d'innovació (SRI), l'efectivitat de les relacions universitat-empresa està influenciada pel suport de la universitat per un nou llenguatge basat en la concepció de la universitat emprenedora i en el sector empresarial per una aposta clara per a la introducció de la cultura innovadora, especialment en les pimes.

Amb la finalitat que les interaccions entre universitat/OPIS - empresa siguin efectives, podem considerar que entre aquests dos entorns hi ha un espai intermediari o *membrana de transferència*. El flux de coneixement o de transferència a través d'aquesta membrana es facilitarà si hi ha entre si estructures adients que afavoreixin la *traducció* d'ambdós llenguatges: l'acadèmic i l'empresarial. Clàssicament, les oficines de transferència dels resultats de la recerca (OTRI) van exercir aquesta funció de transferència mitjançant l'aportació al mercat tecnològic de l'oferta institucional de tecnologia. Més endavant, van actuar amb més atenció per la demanda empresarial (i també social) amb la finalitat de fer més efectiu el procés.

Des de la universitat s'han desenvolupat estructures de recerca molt lligades a l'entorn universitat amb la finalitat de crear nou coneixement (centres i instituts de recerca d'excel·lència) i de transferir-lo posteriorment. També s'han creat des del sector empresarial els centres tecnològics, localitzats inicialment a prop d'aquest entorn. Altres estructures com els parcs tecnològics estan localitzades a la zona intermediària. Fins fa pocs anys els parcs tecnològics s'havien situat d'esquena a les universitats, i les universitats els havien ignorat.

Els darrers sis o set anys s'han incorporat al sistema d'innovació espanyol altres estructures d'intermediació i interrelació per millorar el nivell de la transferència, tant qualitativament com quantitativament, i, com a conseqüència, per afavorir el creixement econòmic i enfortir la competitivitat del teixit empresarial. Així, es creen des de la base de les universitats, i d'altres actors del sistema, estructures com els parcs científics, les incubadores tecnològiques, i els centres d'empreses o de valoració de la propietat industrial i intel·lectual.

Per afavorir el creixement econòmic s'han creat, els darrers anys, estructures com els parcs científics, les incubadores tecnològiques i els centres d'empresa o de valoració de la propietat industrial i intel·lectual

És molt factible que finalment la convergència del sistema depengui de les característiques dels *agents*, de la riquesa i dinamisme dels *actors* socials i financers, de les *estructures* d'intermediació i d'interrelació entre agents, així com dels *instruments* promoguts per les administracions i utilitzats pels altres dos agents.

3.4. Estructures que faciliten la transferència de tecnologia

Entre les estructures que faciliten la transferència des de les institucions creadores de nou coneixement a les empreses o la societat en general, hi trobem les oficines de transferència dels resultats de la recerca (OTRI), els centres d'innovació, els centres tecnològics i els instituts tecnològics, els laboratoris d'assaigs i homologació, i els parcs tecnològics. Com a estructures d'intermediació menys consolidades tenim els serveis cientificotecnològics de suport a la recerca i la innovació, les plataformes tecnològiques, els centres de patents (o centres de valoració de la propietat industrial i intel·lectual), les incubadores tecnològiques i els parcs científics.

Recentment, s'ha observat a Europa un moviment de transformació dels clàssics clústers en nous models de desenvolupament territorial (àrees regionals d'innovació sectorials). Aquestes estructures organitzatives de nivell superior són també estructures facilitadores de la transferència de tecnologia a escala regional, i tenen com a objectiu principal, en aquesta societat globalitzada, actuar com a atractiu per a inversors, per facilitar l'establiment d'empreses que deslocalitzen la seva R+D, per atreure emprenedors internacionals, i per generar una cultura emprenedora i innovadora comuna que es tradueix en l'orgull de pertànyer a la societat i, com a resultat, en l'assoliment d'una societat més formada científicament i tecnològicament.

Recentment s'ha observat a Europa un moviment cap a àrees regionals de desenvolupament innovador sectorial

Aquestes àrees de desenvolupament innovador sectorial es poden definir com estructures de transferència *en xarxa* en zones geogràfiques d'alta concentració d'activitats innovadores i científiques, d'entorns industrials, de centres d'excel·lència científica, tecnològica o assistencial; generalment incloent-hi campus universitaris que difonen una imatge de desenvolupament econòmic i que, complementat amb instruments incentivadors i dinamitzadors (incentius fiscals, facilitats impositives locals, subvencions, crèdits industrials, etc.), proporcionen un augment de la competitivitat empresarial i en conseqüència més riquesa i benestar social per a la regió. Cal fer una menció especial als moviments europeus per situar en el mapa deu regions *bioinnovadores*, lloc on ens cal situar els propers mesos la *bioregió* de Catalunya.

3.5. Instruments dinamitzadors de la transferència de tecnologia

Per dur a terme el procés de transferència de tecnologia des de la universitat a l'empresa, les estructures d'intermediació no són suficients, ja que necessiten instruments que dinamitzin i promoguin aquesta transferència.

Les OTRI són la principal estructura d'intermediació i interrelació, i promouen els contractes de recerca, la recerca col·laborativa i els serveis de consultoria o assessoria.

Els contractes de recerca, els acords per realitzar recerca col·laborativa i els serveis de consultoria o assessoria, són tres formes de col·laboració universitat-empresa. En general aquests instruments estan gestionats per les OTRI, que actuen així com a principal estructura d'intermediació i interrelació.

En els contractes de recerca, l'empresa remunera els investigadors per una informació, necessària en les darreres etapes properes al mercat, o bé estudis analítics, que resulten d'un treball original de recerca per encàrrec. La modalitat de contracte està tipificada en l'article 83 de la Llei orgànica d'universitats (LOU). Les universitats facturen, o haurien de facturar, els costos totals de l'operació.

La recerca col·laborativa es considera un nivell superior de la relació entre els dos agents, i els seus resultats són més importants per al desenvolupament del projecte empresarial. Aquesta recerca tendeix a ser més fonamental (bàsica) i a portar associada una imatge de més risc, i pot requerir la coparticipació de personal universitari i de personal contractat, *per obra i servei,* adscrit al projecte corresponent. El temps de durada del projecte acostuma a ser superior al de l'instrument anterior. Els espais i els laboratoris de recerca dels departaments estan repartits generalment per criteris de categoria i dedicació docent, i no són àgils ni adequats per ubicar-hi els treballs dels projectes de transferència de tecnologia en les condicions indicades. Recentment, en el marc de les activitats dels parcs científics, com el Parc Científic de Barcelona (PCB), s'observa un interès creixent de les empreses farmacèutiques, mitjanes i grans, per incorporar un espai propi a aquest tipus de recerca, fet que s'ha definit com *laboratoris mixtos empresa-parc.* Un dels problemes actuals de les universitats és determinar el preu just, per ambdós costats, dels contractes de recerca imputant-hi almenys els costos totals. Aquest aspecte requereix una implantació administrativa analítica i rígida de costos, amb la particularitat de les decisions sobre les amortitzacions de l'instrumental, i el cost autonòmic per hora de doctor, llicenciat o tècnic.

Les activitats de consultoria i d'assessoria, molt habituals en àmbits de la recerca en humanitats, ciències socials i econòmiques, estan regulades en la majoria de les universitats europees en forma de dies/any de dedicació (a les universitats angleses són de 20-30 dies).

Altres instruments de col·laboració universitat-empresa són els incentius fiscals, els serveis cientificotècnics, la mobilitat dels investigadors, la creació d'empreses *spin-off* i les patents i llicències

Altres instruments importants són els incentius fiscals; l'oferta tecnològica lligada als serveis cientificotècnics de suport a l'R+D+i i a les plataformes tecnològiques; la mobilitat d'investigadors i tècnics; la creació d'empreses de base tecnològica (*spin-off*) i les patents i llicències, que a Espanya es gestionen en general des de les OTRI. En altres països hi ha els centres o societats de valoració, que incorporen com a objectius la gestió de les patents i la comercialització de l'R+D en general. A Catalunya tenim molta experiència en patents en àmbits especialitzats de ciències experimentals (Centre de Patents UB-CIDEM), i una forta dinàmica de coordinació en la política actual del CIDEM de potenciació d'una xarxa de promoció de la propietat industrial i intel·lectual.

4. La demanda de coneixement (R+D) per part de les empreses

4.1. Introducció

Cada cop més es comprova que s'incrementa la distància entre les necessitats de les petites i mitjanes empreses i les grans multinacionals en relació amb la captació de nou coneixement amb la finalitat de transformar-lo en nous productes o serveis a través d'un procés d'innovació. La globalització de la ciència ha comportat que hi hagi cada cop més deslocalitzacions de les unitats d'R+D de les empreses multinacionals, per apropar-se als nous entorns mundials on es produeixen els nous coneixements i les noves idees potencialment transformables en valor econòmic, l'excel·lència científica i tecnològica dels quals obtenen més reconeixement internacional.

Cada cop més, les universitats i els centres de recerca de Catalunya són conscients del seu gran nivell de recerca bàsica i de les possibilitats d'aplicabilitat d'aquesta recerca. No obstant això, la

manca d'una política financera adequada a mitjà termini, la planificació insuficient de la potent oferta tecnològica existent en relació amb la utilització privada, i la manca d'una política industrial que promogui la imatge de marca que faciliti l'atracció de les unitats d'R+D de multinacionals, ens fa perdre el lideratge en aquest camp. Avui, aquest factor d'atracció és molt important si tenim en compte que empreses clau actualment estan immerses en un procés de mobilitat per aproximar-se als campus o als entorns innovadors on es concentren la recerca d'excel·lència, una oferta tecnològica potent i unes bones idees innovadores.

En canvi, a les pimes el problema no és com fer arribar el gran potencial de noves idees (dossier [*portfolio*] de coneixement públic) des de la universitat a l'empresa, sinó com millorar primer els nivells de demanda de la pime a la universitat i, a continuació, com ajudar perquè aquests nous coneixements siguin incorporats als projectes estratègics i acabin generant innovació.

Un estudi europeu que ha analitzat les causes de la baixa demanda de les pimes de coneixement i serveis tecnològics, expressa que la causa és la manca de preparació dels gestors del sector privat en les noves tecnologies i el baix nombre de gestors que són doctors amb màsters en administració d'empreses (MBA).

Un dels problemes per millorar la relació entre l'oferta de coneixements i la demanda de solucions a problemes de les empreses, basades en nous coneixements i tecnologia, és degut al baix nivell que tenen les empreses tecnològiques innovadores, especialment pimes, i al fet que hi ha poques empreses amb departaments propis d'R+D. En parlar de la competitivitat de l'empresa catalana hem d'acceptar que, tot i que la participació del sector privat en el PIB és més elevada que la que hi ha a Espanya, en general la nostra innovació és encara insuficient per conduir el creixement de la productivitat i tancar el diferencial de productivitat en relació amb altres competidors, sobretot si tenim en compte que, un cop eliminat l'efecte del baix cost de mà d'obra a Catalunya, únicament ens resta l'aposta per la innovació.

Alguns dels problemes per millorar la relació universitat-empresa són el baix nivell que tenen les empreses tecnològiques innovadores i la manca d'empreses amb departaments propis d'R+D

No hi han ajudat gaire les administracions, ja que a l'hora d'efectuar compres de nova tecnologia, relacionades amb processos habituals d'inversions, o processos extraordinaris, poques vegades es té en compte l'aprofitament per promoure la innovació interna de les nostres empreses, i es va pel camí més fàcil de la compra de tecnologia. A Catalunya, una de les oportunitats que tenen els responsables d'aquest àmbit de promoure la innovació tecnològica és la construcció del Sincrotró a l'entorn del campus de la Universitat Autònoma de Barcelona.

4.2. Beneficis per a l'empresa de la col·laboració amb les universitats

Beneficis fiscals

Un dels instruments utilitzats per l'Administració per afavorir la utilització de la recerca pública per millorar la competitivitat empresarial, han estat els incentius fiscals. La Llei 43/1995, d'impostos sobre societats, va recollir les deduccions en les quotes per a les despeses efectuades en les activitats d'R+D pròpies o procedents de subcontractació amb una universitat o un centre de recerca públic. Posteriorment, la Llei de mesures fiscals, administratives i d'ordre social de l'any 2000 va millorar aquestes condicions i va introduir-hi el concepte de crèdits fiscals d'innovació tecnològica. Amb tot, la poca confiança de les empreses en la política recaptadora d'Hisenda i les ordres dels inspectors d'hisenda, van comportar que, segons l'Informe COTEC, el 2002 a Espanya el 85% de les empreses innovadores no utilitzés la mesura inicialment incentivadora (l'any 2000 únicament 1.149 pimes s'havien beneficiat de la mesura sobre 4.389 empreses beneficiades), fet que indica que només el 50% de les grans empreses (més de 200 treballadors) i el 30% de les mitjanes (200 treballadors o menys) havien apostat per aquesta mesura.

Un dels instruments utilitzats per l'Administració per afavorir la utilització de la recerca pública han estat els incentius fiscals

Finalment, l'abril del 2003 es va modificar la Llei 43/1995, de l'impost sobre societats, per introduir-hi la figura dels informes vinculants per a l'Administració tributària (Reial decret de 21 de novembre de 2003).

Beneficis d'avantatge competitiu

Tots els documents oficials d'avaluació de les polítiques científiques i tecnològiques dels països estudiats, han deixat clar que la millor resposta per situar-se amb avantatge tecnològic en un sector empresarial determinat és la cooperació amb universitats i organismes públics de recerca que prèviament hagin establert un marc d'actuació de forma coordinada amb la política industrial i cientificotecnològica.

Cada vegada hi ha més evidències que demostren que la inversió en recerca, tant des del govern com des de les empreses, produeix bons retorns econòmics tant a escala regional com empresarial i social

Cada cop hi ha més evidències (com ara l'*European Trend Chart on Innovation*) que demostren que la inversió en recerca, tant des del govern com des de les empreses, produeix bons retorns econòmics tant a escala regional, com empresarial i social, ja que comporta més treball i millor, i més benestar social («2002 European Innovation Scoreboard»).

En general, es considera que s'obtenen les millores següents: 1) accés privilegiat a noves idees i a un gran potencial de coneixement que avui no es pot tenir dins l'empresa. L'empresa tendeix a externalitzar una part de l'R+D amb la finalitat d'obrir-se a noves oportunitats; 2) més facilitat de descobrir nous talents i formar equips multidisciplinaris amb els millors professionals; 3) possibilitat de transformar més fàcilment una recerca precompetitiva en una recerca aplicada, orientada a una nova innovació tecnològica; 4) aprofitament de la figura dels assessors científics externs permanent o temporal, i 5) aprofitament alternatiu de fons dedicats a instruments de política científica i tecnològica dirigida a aquest tipus de col·laboració.

A Catalunya tenim una experiència en el cas dels parcs científics –amb el Parc Científic de Barcelona–, on es donen totes aquestes característiques d'aprofitament per part de les empreses dels beneficis de la col·laboració. Cal continuar buscant instruments i estructures millors per augmentar l'absorció del nou coneixement per part de les empreses.

Finalment, cal destacar que una part de les respostes necessàries que hem de donar a la demanda de recerca per part de les empreses, han d'anar dirigides als sectors més tradicionals, que són els que més han patit una pèrdua de competitivitat tecnològica i d'atenció en la formació tècnica de personal especialitzat.

EL FINANÇAMENT DE LA RECERCA UNIVERSITÀRIA: ELS RETORNS DE LA TRANSFERÈNCIA DE TECNOLOGIA A CATALUNYA

Estudis precedents

L'estudi del finançament de la recerca a Catalunya s'ha dut a terme els darrers anys des de diferents òptiques i per diferents autors i institucions. L'any 1999 Alicia Durán, actuant com a coordinadora, va publicar *Geografía de la Innovación. Ciencia, Tecnología y Territorio en España*, on, entre diversos estudis apareix una descripció de la «Comunidad de Cataluña», amb un repàs de l'estructura industrial l'any 1997 i una revisió de la competitivitat catalana a través de les diferents modalitats de polítiques científiques i tecnològiques. Així, es presenten els resultats dels plans nacionals d'R+D 1988-1991 i 1992-1995, l'estudi de l'evolució del I i el II Pla de recerca de Catalunya 1993-1996 i 1997-2000, i els fons europeus del Programa marc de la UE d'R+D. Finalment, es descriuen les activitats tecnològiques dels sectors empresarials.

Quatre anys més tard apareixen dos estudis, «L'R+D+i a Catalunya» i «El Model d'Innovació Català», elaborats per Jordi Maluquer de Motes i Andrea Fernàndez-Ribas i promoguts pel Departament de Presidència de la Generalitat de Catalunya.

Una visió de la transferència de tecnologia dins el sistema espanyol d'innovació, ha estat descrita dins el document de COTEC *Documento para debate: Situación del Sistema Español de Innovación (2003)*. En el document es descriuen les activitats de les tres principals estructures de suport a la transferència de tecnologia: les OTRI, els centres tecnològics i els parcs científics i tecnològics. Es posa de manifest el fort paper que tenen els centres tecnològics com a estructura més propera a la demanda dels sectors industrials, amb una voluntat clarament de transferència i formació, però cada cop més amb creació de nou coneixement mitjançant recerca aplicada pròpia. Però en el document no hi ha una anàlisi de la situació de la transferència de tecnologia per comunitats autònomes.

Finalment, cal destacar l'aportació del COTEC en els informes anuals sobre tecnologia i innovació a Espanya, on s'indiquen les accions oficials encaminades a ajudar la innovació tecnològica i la transferència i l'explotació dels resultats de la recerca i els diversos documents i llibres editats des del CIDEM.

Indicadors generals

La despesa en R+D de les empreses de l'any 2000, en percentatge sobre el total d'Espanya, a Catalunya ha estat del 27,7%, inferior a la de la Comunitat de Madrid (31,1%) i superior a la del País Basc (11,71%). Els valors corresponents a la despesa en R+D de les universitats indiquen per a Catalunya el 17,97%, el 17,78% per a Madrid i el 15,34% per a Andalusia. El desequilibri més gran s'observa en considerar les despeses en R+D efectuades per les administracions públiques, atès que la forta concentració a Madrid de centres del CSIC i d'altres organismes públics d'investigació (OPI). OPIS els atorga el 52,8% de la despesa, davant del 11,39% d'Andalusia i del 10,43% de Catalunya.

La distribució en percentatges de la despesa en R+D per sectors per al mateix any 2000 per a Catalunya és del 67,4% per a les empreses, del 24,1% per a l'ensenyament superior i del 7,5% per a les administracions. Aquests valors de la participació del sector privat són homologables als de la UE, mentre que són superiors als valors espanyols del 2001, que són del 52,4% per a les empreses, del 15,9% per a les administracions i del 30,9% per a les universitats.

L'any 2000 les universitats catalanes van presentar una despesa en R+D+i de 149,48 MEUR, el DURSI-CIRIT, d'uns 49,46 MEUR, el Departament de Sanitat, d'uns 55,89 MEUR i, finalment, el d'Indústria, d'uns 10,15 MEUR.

L'activitat d'R+D de les empreses a Catalunya va comportar l'any 2000 una despesa de 863,72 MEUR, un 19% superior als resultats de l'any 1999.

Els contractes entre universitats i empreses per activitats d'R+D a tot l'Estat van proporcionar uns 252 MEUR per a l'any 2002, import superior als 133 MEUR de l'any anterior, segons dades aportades per la Xarxa OTRI. En els centres i organismes no universitaris l'activitat de transferència de tecnologia va representar uns 94 MEUR, segons dades del Ministeri de Ciència i Tecnologia del 2002. A Catalunya, el CIDEM el 2000 assenyala un import de 29,61 MEUR pel que fa a l'agregació de la transferència de tecnologia referida a contractes amb empreses gestionats pels centres de transferència de tecnologia (CTT), xifra que va augmentar fins a 33,31 MEUR l'any següent, que representa el 25% de l'activitat de contractació amb empreses a tot l'Estat.

L'Administració central ha desenvolupat els instruments següents en el marc del Pla nacional d'R+D+i: projectes d'innovació tecnològica; suport als centres tecnològics (PROFIT); ajuts a OTRI; projectes d'R+D+i (PETRI, PROFIT, P4, CDTI); Programa Torres Quevedo; ajuts a la creació d'empreses *spin-off* i *start-up* (NEOTEC).

Un dels indicadors de la forta activitat en transferència de tecnologia a Catalunya, en especial en les noves funcions, és l'èxit del Programa d'incorporació de doctors i tecnòlegs a empreses (també empreses *spin-off*) i centres tecnològics (també en parcs científics). Així, dels 357 contractes signats al final del 2002, el 22% va recaure a Catalunya (77 contractes), fet que ha permès de crear les plantilles de professionals de les diverses empreses *spin-off* creades per universitats i centres de recerca, i de desenvolupar els programes dels parcs científics i tecnològics i de les plataformes tecnològiques.

La distribució en percentatge per comunitats autònomes del Pla nacional d'R+D+i (2000-2003), dedicat a donar suport a la innovació tecnològica, la transferència i l'explotació dels resultats de la recerca durant l'any 2001, representa el 23,2% per a Catalunya, el 16,3% per a la Comunitat de Madrid, l'11,3% per a Andalusia, i aproximadament el 10% per al País Basc i la Comunitat Valenciana.

La transferència de tecnologia empresa-empresa també és prevista en els programes del CDTI, i en aquest cas les empreses catalanes aprofiten considerablement el programa amb uns retorns de 64,258 MEUR per a Catalunya (163 projectes), seguit de la Comunitat de Madrid, amb 30,662 MEUR (81 projectes).

Atès que les empreses innovadores representen a Catalunya un percentatge petit del total d'empreses industrials, pròxim al 13% l'any 1998 i superior a la mitjana espanyola (10%), però molt inferior a la mitjana europea (51%), es pot desprendre que un dels problemes de la transferència de coneixement i tecnologia generada en les institucions públiques, és la deficient capacitat d'absorció del coneixement per part de l'empresa i la baixa demanda de les noves tecnologies incorporades a la nostra oferta tecnològica.

Transferència de tecnologia a les universitats catalanes

– La UAB presenta un volum de recursos destinats a l'R+D l'any 2002 de 37,34 MEUR, i una quantitat de recursos obtinguts de convenis i contractes de 12,05 MEUR, amb un nombre aproximat de 540 convenis. D'aquests 12,05 MEUR, el 25,8% correspon a convenis amb empreses, el 46,5%, a entitats i organismes públics, i el 23,3%, a facturació de serveis. Així, el 42% dels 32,34 MEUR procedia de l'Administració central, el 13%, de l'autonòmica, el 9%, de la UE, el 4%, de la mateixa UAB, i finalment un important 32% procedia de convenis. Dels 539 convenis signats l'any 2002, el 43% correspon a convenis amb empreses i entitats privades, el 55%, a convenis amb entitats públiques, l'1,5%, amb organismes internacionals, i únicament el 0,4%, a prestació de serveis.

– La Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) va rebre durant l'any 2002 subvencions per un valor de 15,88 MEUR, corresponents als programes de les administracions central i autonòmica. S'han aprovat 54 propostes del Programa marc, amb un import de 6,95 MEUR. Pel que fa al V Programa marc, la UPC ha participat en 187 projectes, n'ha coordinat 16 i s'han rebut uns 25,5 MEUR. En total el CTT ha assolit una xifra global d'ingressos per R+D i per a transferència de tecnologia de 41,23 MEUR, fet que representa una activitat de transferència equivalent a 18,4 MEUR (el doble dels ingressos per transferència de l'any 1997, amb 9,07 MEUR, en tan sols cinc anys). La distribució d'activitats representa el 44% del temps dedicat a convenis i serveis per a empreses i amb institucions, el 30%, a la gestió dels programes nacionals, i el 16%, als programes europeus.

– La Universitat de Barcelona, a través del Centre d'Innovació de la Fundació Bosch i Gimpera, va gestionar durant el 2002 uns 582 projectes de recerca (considerats únicament els de transferència de coneixement i tecnologia) amb empreses, administracions i institucions, per un import de 28,721 MEUR. D'aquests, 252 (5,499 MEUR) corresponen a empreses, 267 (7,824 MEUR), a institucions i administracions, i 63 (15,397 MEUR), a projectes europeus, especialment del Programa marc d'R+D. A més s'han signat 233 convenis de col·laboració (1,779 MEUR). En els contractes amb empreses s'observa una forta relació amb el sector farmacèutic i de química fina, ja que aquesta activitat representa 105 dels 252 projectes i uns 2,556 MEUR, que corresponen al 46,49% dels imports totals negociats per aquesta activitat. Aquests resultats de transferència concorden amb els indicadors de productivitat científica de la Universitat de Barcelona, fortament competitius en aquestes àrees, i a més justifica el projecte innovador del Parc Científic de Barcelona, estructura del sistema d'innovació de Catalunya, on es relaciona el sector públic i privat, especialment en biociències i química, amb una gran concentració de grans tecnologies enfocades a donar suport a aquests sectors productius i científics.

També cal considerar la gestió de la Xarxa de Centres de Suport a la Innovació Tecnològica (XIT), amb deu centres gestionats, que han rebut del CIDEM ajuts per valor de 558.000 €.

L'Àrea Centre d'Empreses, una de les que ha crescut més els darrers anys, desenvolupa la política de cerca de noves idees i grups emprenedors (Programa Quasi-empreses), desperta vocacions emprenedores a estudiants (amb noves matèries curriculars), participa com a agent actiu en la creació d'empreses *spin-off* (Trampolí Tecnològic), promou la ubicació de les *spin-off* en espais d'incubació tecnològica (Torre D del PCB i Bioincubadora CIDEM-PCB), i fa l'acompanyament empresarial. En el període de 1999-2002 l'Àrea Centre d'Empreses va gestionar la creació de 10 empreses *spin-off*.

Les altres universitats han generat valors de transferència menors però globalment significatius. Moltes vegades les dades aportades no són totalment distingibles entre recerca i transferència, fet que en dificulta l'anàlisi. Així, a la UPF es descriuen uns ingressos per contractes i convenis amb el sector privat d'1,7 MEUR (90 projectes) l'any 2000, que s'incrementen considerablement l'any 2002, amb 2,42 MEUR, corresponents a 120 projectes. A la memòria del 2002 de la Universitat Rovira i Virgili es descriuen uns ingressos per convenis i contractes de 3,3 MEUR, que equivalen a 159 operacions. Valors lleugerament inferiors s'obtenen a la Universitat de Girona, amb 2,15 MEUR el 2001, que són el 26% dels ingressos totals per R+D.

Costos indirectes

Els costos administratius i els serveis generals i de funcionament oferts per una institució es denominen habitualment *costos indirectes*, i es diferencien dels *costos directes*, que són els necessaris per dur a terme una tasca d'R+D específica, com ara el personal, els materials fungibles, els materials inventariables i un apartat de viatges i altres despeses generals. Fins fa poc temps les universitats no consideraven en els contractes de recerca amb les empreses els costos d'utilització de totes les facilitats o serveis científicotècnics de caràcter general que les universitats posen a disposició del seu professorat i investigadors, incloent-hi el manteniment dels equips. Un punt amb alguna controvèrsia és la imputació del cost de les amortitzacions dels aparells científics, ja que molts cops es considera que es reemplaçaran no per compra directa, sinó per convocatòries públiques

competitives en forma de subvencions. No obstant això, cada cop és més habitual que les administracions requereixin un cofinançament del 25% (i del 50% en Infraestructura FEDER) per accedir als ajuts, fet que condueix a una situació difícilment autosostenible per a molts grups. En general, els costos directes s'haurien d'incorporar totalment a la proposta de finançament per part de les empreses. Paral·lelament, els costos indirectes acostumen a pagar-se com un percentatge del valor global dels costos directes (en molts casos s'exclouen els costos de personal). Els baixos pressupostos dedicats a l'R+D a Espanya, comporten, com a conseqüència, que sigui molt difícil millorar una tradició d'imputar percentatges baixos per als costos indirectes (*overheads*). En general, podem dir que se situen al voltant del 15%, quan alguns càlculs aproximats han donat xifres més pròximes al 35%. D'aquesta situació són responsables tots els agents del sistema que, tot i estar molt informats que aquesta política comporta l'empobriment de les universitats més competitives, no han establert mesures correctores. Aquests valors són aplicats mimèticament en els projectes amb les empreses i són habitualment aprovats pels consells de govern de les universitats, que no poden modificar individualment i substancialment la situació, ja que implicaria una disminució molt notable dels fons dedicats als costos directes. La possibilitat complementària de fer un càlcul molt més acurat dels costos directes, considerant tots els costos d'utilització de la tecnologia, presenta el problema que comporta el desplaçament dels clients privats, i també públics, cap a institucions menys exigents. Una fórmula emprada en altres països és declarar oficialment, cada any i per a tot el sistema públic de recerca i desenvolupament, el valor dels costos indirectes segons un càlcul de costos elaborat per auditors especialitzats.

Indicadors de transferència de tecnologia a Catalunya

Un dels resultats de l'estudi d'indicadors del nostre sistema de transferència de tecnologia és aclarir una de les darreres simplificacions, que consisteix a reservar el paper de recerca bàsica a les universitats, la recerca aplicada als centres tecnològics i finalment la innovació a les empreses. Avui, les dades demostren que hi ha empreses amb un bon nivell de recerca bàsica orientada, i amb un alt nivell d'activitat de recerca aplicada i desenvolupament. Fins i tot aquesta empresa no requereix el suport de cap centre tecnològic, ja que l'oferta tecnològica de les universitats catalanes és més que suficient. Igualment, tenim centres tecnològics que fan recerca bàsica competitiva, recerca aplicada competitiva i recerca a escala europea en el VI Programa marc d'R+D. Igualment dels indicadors universitaris s'extreu que hi ha grups de recerca bàsica no orientada, altres que presenten una combinació de recerca bàsica i aplicada i d'altres que estan fent un important paper en actuar com a ponts fonamentals entre el coneixement i les necessitats de les pimes. Trobem que grups de recerca han entrat en el mercat de la valoració de producte propi amb la creació d'una empresa derivada.

Com a confirmació d'aquesta realitat més complexa a Catalunya tenim el Programa de la Xarxa de Centres de Suport a la Innovació Tecnològica (XIT), creada l'any 1999 per acord de l'Administració (DURSI, CIDEM) i les universitats catalanes. Durant l'any 2003 s'han signat 685 contractes d'R+D, s'han fet 8.000 serveis, s'ha donat resposta a 2.053 empreses i, en relació amb l'any 2000, s'han assolit 197 nous clients, es van sol·licitar 50 patents espanyoles i s'han transformat idees de XIT en 12 empreses derivades. Globalment, s'ha assolit una facturació pròxima als 40 MEUR, que correspon a uns 70 proveïdors de tecnologia (grups de recerca, centres, laboratoris, etc.) de nou universitats, el CSIC i l'IRTA, amb un import de 574.000 €/centre.

La Xarxa de Trampolins Tecnològics (XTT), creada l'any 2001, està formada per set trampolins en què participen cinc universitats (UB, UAB, UPC, UdG i URLL), i ha donat lloc els dos primers anys a 595 idees potencials d'estudi de viabilitat comercial, de les quals han estat seleccionades 95 propostes per part del CIDEM, que finalment n'ha donat suport a 69, que d'alguna manera representaven un dossier (*portfolio*) del sistema públic de 24 patents d'àmbit internacional. Un dels indicadors econòmics resultants d'aquesta activitat de creació de noves empreses de base tecnològica, és el nombre de nous llocs de treball creats de titulats i doctors: 260 persones contractades de nou. Una part de les empreses creades en l'àmbit de la biotecnologia i la biomedicina s'ha situat en el marc de la Bioincubadora CIDEM-PCB, ubicada a l'Edifici Modular del Parc Científic de Barcelona.

5. L'estructura de la transferència de tecnologia a les universitats catalanes

La transferència de tecnologia a les universitats catalanes es gestiona des d'una entitat integrada a la mateixa universitat o des d'una entitat jurídica pròpia, en general, fundacions

L'estructura de la transferència de tecnologia a les universitats catalanes segueix un camí lligat a l'evolució de les oficines de transferència dels resultats de la recerca (OTRI), que actuen com a oficines o centres de transferència de tecnologia (CTT). Les OTRI van ser creades com a resultat d'un acord de la Comissió Interministerial de Ciència i Tecnologia (CICYT) a partir del 1988 en el marc del I Pla nacional d'R+D (1988-1992). Posteriorment, es van estructurar com a Xarxa d'Oficines de Resultats de la Recerca Universitària (Xarxa OTRI) per acord de la CRUE (Conferència de Rectors d'Universitats Espanyoles) el 17 de març del 1997. En alguns casos, com la Fundació Bosch i Gimpera, procedeixen de la Xarxa de Fundacions Universitat-Empresa, creades inicialment amb la voluntat d'actuar de centre d'informació, assessorament i coordinació entre la universitat i l'empresa amb la voluntat d'actuar sobre la formació contínua i la innovació, i que es va convertir en el centre de transferència de tecnologia de la Universitat de Barcelona.

Com a conseqüència d'aquesta dualitat tenim dos models: en un, la unitat responsable de la transferència està integrada a la mateixa universitat com una unitat orgànica o funcional i, en l'altre, es dota l'oficina d'una entitat jurídica pròpia, en general com a fundació. En el primer cas, es justifica per estar més coordinats amb les polítiques de la universitat, en general, mitjançant els vicerectorats de recerca o de política científica corresponents. En el segon, s'addueix que les relacions empresa-universitat no han estat fàcils els darrers anys i que un organisme intermediari en facilitaria la relació. A més, en alguns casos s'hi van introduir arguments d'efectivitat en la gestió econòmica i

contractual per fer més àgils els processos. Igualment alguns avantatges en la consideració de l'IVA, en temes de compres científiques, van avalar aquesta mesura, que, amb el temps i amb la millora de la gestió administrativa de les universitats i la professionalització dels seus gestors, han modificat la situació, i ja no són tan necessaris.

Paral·lelament a aquesta classificació inicial, s'ha observat al llarg del temps dos models: 1) una sola oficina per gestionar la recerca pública competitiva, generalment promoguda per les administracions, i la de transferència a les empreses (oficina única); i 2) dues oficines, de manera que les dues tasques estan completament separades entre una oficina de gestió de la recerca i una oficina de transferència de tecnologia, amb diferents noms segons la universitat o la institució promotora.

Tipologies d'oficines de transferència:

a) Model d'oficina única, sense constituir una entitat jurídica independent.

Actualment, un exemple d'aquest model és el Centre de Transferència de Tecnologia (CTT) de la Universitat Politècnica de Catalunya, que gestiona des del 1987 el conjunt d'activitats de recerca i transferència de tecnologia i que ha creat un marc professional i innovador de referència per als investigadors i per a l'entorn empresarial. Les tasques de gestió administrativa i econòmica es complementen amb les d'estimulació, valor afegit, promoció i dinamització. En aquesta oficina, hi treballen unes 40 persones.

Les línies estratègiques són: 1) donar suport als investigadors de l'univers estructural de la recerca organitzada des de la mateixa universitat (departaments, grups de recerca consolidats, instituts, centres tecnològics, Xarxa de Centres de Suport a la Innovació Tecnològica [XIT], centres específics de recerca i centres consorciats); 2) projectar externament les potencialitats de la UPC; 3) adaptar les estructures organitzatives a la realitat canviant de la transferència, i 4) promoure i negociar l'oferta tecnològica de la Universitat cap al teixit industrial.

El model d'oficina única integrada a la mateixa universitat és el que han elegit la Universitat Politècnica de Catalunya, la Universitat Autònoma de Barcelona, la Universitat de Girona, la Universitat Pompeu Fabra, la Universitat de Lleida i la Universitat Ramon Llull

Una de les característiques d'aquest sistema és que la modificació estructural per ampliar funcions es du a terme utilitzant programes, instruments i societats. El 1998 va aparèixer el programa Innova, amb l'Àrea de Creació d'Empreses de Base Tecnològica i l'Àrea de Formació d'Emprenedors. En el primer cas s'han desenvolupat les línies de treball següents: àrea Inno-llavor, àrea Inno-creació i àrea Inno-xarxa. En l'Àrea de Formació d'Empreses tenim com a instruments el Concurs d'Idees de Negoci UPC-EAE, els *First Fridays*, i congressos sobre creació d'empreses, innovació i canvi en la Universitat. És fonamental la col·laboració amb el CIDEM mitjançant les xarxes UPC-CIDEM, com la Xarxa de Trampolins Tecnològics i la Xarxa de Promotors de la Propietat Industrial.

Una darrera característica de la UPC és la participació en elements fonamentals de la creació de noves empreses de base tecnològica a través de societats com Innova 31, en el camp del capital risc, i els edificis NEXUS, en el marc de la ubicació espacial d'empreses i centres de recerca.

La Universitat Autònoma de Barcelona ha creat un marc d'activitats conjuntes entre la recerca i la transferència concentrades en l'Oficina de Recerca i de Transferència de Tecnologia (OITT). L'OITT centra l'activitat en dues accions bàsiques, la promoció de l'oferta tecnològica i de coneixements de la UAB i la gestió dels contractes i dels projectes resultants. La gestió econòmica de projectes i contractes la du a terme una vicegerència de recerca que actua d'enllaç amb la Xarxa d'OTRI. És formada per un equip d'aproximadament 25 persones. Una de les característiques d'aquesta vicegerència és que està organitzada en diferents unitats, entre les quals destaquen la Unitat de Garantia de Qualitat i l'Oficina de Projectes i Promoció de la Investigació (OPPI), que gestiona les patents, els projectes internacionals i concretament el Programa marc de la UE, i els programes estratègics com el Parc Científic i Tecnològic. La UAB dóna una importància especial a la protecció i l'explotació del coneixement, que es gestiona des de la unitat corresponent (UPEC).

La internacionalització de la gestió de la transferència de tecnologia es desenvolupa participant en xarxes europees com l'European Association of Research Managers and

Administrators (EARMA), el Research Administrators' Group Network (RAGNET) i l'European Consortium of Innovative Universities (ECIU).

Una de les característiques de la UAB és la creació de la Fundació Empresa i Ciència (en col·laboració amb la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona), per fomentar les interaccions entre la universitat i l'empresa en recerca, formació i transferència d'informació. Amb aquest objectiu ha creat el Centre d'Economia Industrial com a fòrum de debat sobre les qüestions que preocupen el sector industrial. És una bona experiència encaminada a servir els grups de recerca de la Universitat per fer estudis de valoració que permetin una millor elecció del procés de comercialització i difusió.

L'existència de les oficines úniques es completa en diverses universitats amb altres formes organitzatives (societats, fundacions, etc.) associades a objectius específics

El 2002 es va crear un marc més ampli del concepte estructural de la transferència de tecnologia per adequar-lo al nou sistema organitzatiu de recerca basat en el concepte d'*Esfera UAB*, que pretén aconseguir la potenciació, la interacció i la visualització del conjunt d'estructures i d'institucions que conformen el mapa de recerca de la UAB, amb la finalitat d'esdevenir un nou model que actuï de pol d'atracció d'activitats d'R+D i de transferència de coneixement i tecnologia. A més, s'han iniciat els treballs per cohesionar, en un model propi de transferència de tecnologia, una sèrie d'instruments, com ara la Xarxa de Centres d'Innovació Tecnològica (XIT), la Xarxa de Trampolins Tecnològics (XTT), la creació d'una incubadora tecnològica (el viver d'empreses Masia de Can Fatjó), en col·laboració amb el Parc Tecnològic de Vallès (PTV), i la Xarxa de Protecció de la Propietat Industrial (XPPI), tots relacionats amb el CIDEM. A més, participa en el capital llavor a través d'INVERTEC i la iniciativa de consolidar el model de Parc Científic i Tecnològic amb la ubicació d'un important centre d'R+D de Carburos Metálicos SA, en col·laboració amb el CSIC (ICMAB) i la UAB en forma d'agrupació d'interès econòmic (AIE), amb el nom de MATGAS AIE.

La Universitat de Girona (UdG) utilitza un model similar en què l'activitat de transferència està lligada a l'Oficina d'Investigació i Transferència de Tecnologia (OITT), amb la doble responsabilitat de la gestió de la recerca finançada públicament i la transferència de tecnologia en totes les seves modalitats, que actua dins el marc de la institució. Les modalitats de comercialització de tecnologia més utilitzades per l'OITT són: 1) la col·laboració en activitats d'R+D amb empreses (contractes); 2) protecció i llicència de tecnologia (patents); 3) creació d'empreses *spin-off* i de *start-ups*. Internament l'OITT s'organitza en diferents unitats pròpies o coordinades pel CIDEM. Així, tenim la unitat de suport a la contractació (Oficina de Servei a les Empreses), la Xarxa de Protecció de la Propietat Intel·lectual i Industrial per gestionar les patents, i el Trampolí Tecnològic, per crear i gestionar noves empreses de base tecnològica.

Recentment s'han desenvolupat altres estructures de suport a la recerca i a la transferència de tecnologia. En aquest sentit, destaca el projecte de Parc Científic i Tecnològic nascut l'any 2001 com una fundació, i la Fundació Universitat de Girona, encarregada de la formació continuada. Les accions estratègiques dutes a terme són: a) l'estudi de l'oferta científica de la UdG (1996-1997); b) l'estudi de la demanda empresarial (1999-2000); c) una enquesta a 70 indústries catalanes; d) l'estudi de *benchmarking* d'11 centres d'universitats europees amb la finalitat de detectar canvis necessaris en la creació d'empreses innovadores de base tecnològica que han crescut a l'àmbit universitari.

La Universitat Pompeu Fabra (UPF) desenvolupa la transferència de coneixement mitjançant un servei de recerca-OTRI integrat. L'Oficina de Transferència de Resultats d'Investigació (OTRI) és la interfície dedicada a potenciar la col·laboració universitat-empresa i a difondre l'oferta de serveis cientificotècnics (oferta tecnològica). L'activitat de transferència ocupa el 19% de la distribució d'ingressos segons origen per al 2002, que contrasten amb el 34% de l'Administració estatal, el 26% de l'Administració europea, el 19% de l'Administració autonòmica i el 2% de fons propis.

La proposta principal de la UPF per desenvolupar una transferència de tecnologia moderna ha estat la creació de dos nous projectes de parc científic i tecnològic, com a exemples del

model català d'estructura d'interrelació entre la recerca d'excel·lència pública i el sector empresarial. Així, la creació del Parc Barcelona Media, situat als terrenys de ca l'Arañó, en una de les illes del Districte d'Activitats 22@bcn, amb 60.000 m^2, aporta al mapa de la transferència catalana un element clau en el posicionament internacional del sector audiovisual i reforça el pes del sector productiu amb el suport, en formació i en recerca, d'una universitat emprenedora. Hi tindrà un paper important l'Institut Universitari de l'Audiovisual, complementari del Mediacomplex, que disposarà d'uns 24.000 m^2 per a empreses del sector i plataformes tecnològiques necessàries per al desenvolupament del sector (platós, sales tècniques de producció, postproducció i teleport per a transmissió i recepció via satèl·lit).

Destaca també el projecte de la Fundació Parc de Recerca Biomèdica de Barcelona, una de les peces clau del mapa biomèdic català (*bioregió* de Catalunya), creada per la Universitat Pompeu Fabra mitjançant la seva fundació FUPF, l'Institut Municipal d'Investigació Mèdica (IMIM) i el Centre de Regulació Genòmica (CRG). Amb més de 60 grups de recerca en biomedicina (entre aquests els que ha aportat el Departament de Ciències Experimentals i de la Salut de la UPF) i en ciències de la salut, té des de l'origen una vocació clara de relació entre el sector públic i privat. Un dels seus productes desenvolupats, PRBB Solutions, s'adreça a clients i patrocinadors per concretar oportunitats de negoci. L'edifici singular de 50.000 m^2 a primera línia de mar, les importants instal·lacions científiques existents (Centre PET, de tomografia per emissió de positrons) i les que s'incorporaran en un futur, faran que sigui un punt de referència internacional i d'atracció d'empreses espanyoles i internacionals per absorbir l'important coneixement d'aquest pol biomèdic.

La Universitat de Lleida ha desenvolupat el Centre de Transferència de Tecnologia (CTT-UdL) com una unitat orgànica; es va crear al 1994, i depèn del Vicerectorat de Recerca i Innovació, amb una activitat repartida de la manera següent: el 26%, recerca nacional; el 35%, serveis i convenis; el 4%, fons de la UE, i el 35%, formació.

La Universitat Ramon Llull té una de les entitats amb més tradició en les activitats de relació entre universitat-empresa, l'Institut Químic de Sarrià, que presta serveis tècnics a la indústria i que ha creat una companyia per gestionar la seva transferència de tecnologia, anomenada *Promotora d'Enllaç Indústria-Universitat SA* (PEINUSA). Aquesta universitat disposa de l'Oficina de Transferència dels Resultats de la Recerca (OTRI) organitzada en quatre seccions: PEINUSA; CTT La Salle; Blanquerna Tecnologia i Serveis, i Projectes Socials Pere Tarrés.

b) Model d'oficina separada, amb constitució d'una entitat jurídica independent.

El model d'oficina separada, amb constitució d'una entitat jurídica independent, és el que han elegit la Universitat de Barcelona, amb la Fundació Bosch i Gimpera, i la Universitat Rovira i Virgili, amb la Fundació Rovira i Virgili

La Universitat de Barcelona es pot considerar el representant d'aquesta segona família d'organitzacions en què la gestió de la recerca en els seus àmbits de projectes oficials competitius i de les polítiques públiques en R+D, està centralitzada en l'Oficina de Gestió de la Recerca (OGR), que depèn del Vicerectorat de Recerca. És l'oficina que actua de finestreta única per a tot allò que representa la interlocució entre les administracions i els investigadors. La transferència de tecnologia està reservada al Centre d'Innovació de la Fundació Bosch i Gimpera.

La Fundació Bosch i Gimpera (FBG) va ser creada l'any 1983 per la UB amb l'objectiu de promoure les relacions universitat-empresa. Per aquest motiu va formar part des de l'inici de la Xarxa de Fundacions Universitat-Empresa (REDFUE). En un primer moment va actuar com a estructura d'interfície amb la missió d'estimular la gestió dels contractes universitat-empresa, inicialment focalitzats des de l'oferta, segons l'article 11 de la LRU. Uns anys més tard, al 1988, en el marc del Pla nacional d'R+D, la UB va identificar l'FBG com la seva OTRI.

El paper cada cop més important de la formació continuada va fer que al 1992 dins l'FBG es constituís el Centre de Formació Continuada Les Heures, aprofitant la remodelació del Palau de les Heures. Des del 1995, l'FBG ha desenvolupat un paper rellevant com a institució capdavantera de la transferència de tecnologia, inicialment consolidant el paper d'intermediació entre universitat

i empresa que acosta l'oferta universitària a la demanda sectorial, i posteriorment com a centre de gestió dels projectes europeus. Durant l'any 1996 es va posar en funcionament un nou model de transferència de tecnologia aprofitant l'inici de les activitats del Parc Científic de Barcelona (PCB) i el trasllat de la seu central de l'FBG a la Torre D del PCB. Es va crear en aquell moment el Centre d'Innovació Les Cúpules com una de les dues unitats orgàniques de l'FBG. Els objectius inicials desenvolupats pel Centre d'Innovació van ser: 1) captar les necessitats del mercat empresarial i institucional (demanda); 2) donar resposta al canvi de la transferència de tecnologia mitjançant tècnics especialitzats, i 3) iniciar noves activitats de transferència adreçades als grups de recerca més inclinats a fer transferència en el marc dels nous espais per a recerca aplicada a la Torre D del PCB.

La incorporació del Centre de Patents de la UB als espais veïns de l'FBG al PCB va comportar una relació més intensa de l'activitat del Centre d'Innovació i la Protecció de la Propietat Intel·lectual i Industrial.

L'existència de fundacions encarregades de gestionar la transferència de tecnologia va associada també a unitats de gestió internes a les universitats per gestionar la interlocució dels investigadors amb l'Administració, i a la presència d'altres entitats que també poden ser jurídicament independents

Amb el desenvolupament del projecte del Parc Científic de Barcelona com una nova estructura al servei de la relació entre el sector públic i el sector privat, entre la recerca bàsica pública i el seu aprofitament per part de l'empresa mitjançant la innovació tecnològica, la UB va iniciar una etapa de canvis en el concepte de transferència en què el primer pas va ser la creació del Programa Quasi-empresa (juliol del 1998), seguit per la creació, el 2001, d'una nova àrea dins el Centre d'Innovació dedicada al foment i a l'acompanyament de noves empreses innovadores de base tecnològica especialment nascudes de recerques públiques (Àrea Centre d'Empreses). Les activitats de l'Àrea Centre d'Empreses es divideixen entre les que corresponen a la fase preconstitutiva i les de la fase constitutiva de l'empresa *spin-off*. La seva creació coincideix amb l'activitat desenvolupada pel CIDEM de creació de la Xarxa de Trampolins Tecnològics (XTT) i es va avançar uns mesos a la creació de la primera incubadora tecnològica especialitzada en biociències en el marc del PCB (Bioincubadora CIDEM-PCB).

Malgrat els esforços de la UB per coordinar tota la política de transferència de tecnologia de les seves àrees biomèdiques al voltant del concepte de *Grup UB*, cal constatar que hi ha una transferència important gestionada pels hospitals universitaris o per les institucions creades per gestionar aquesta comercialització de coneixements i activitats de recerca clínica. Així, es constata el paper de la Fundació Clínic a l'entorn de l'Hospital Clínic, i de la Fundació August Pi i Sunyer a l'entorn de l'Hospital de Bellvitge. Una part important d'aquesta activitat s'inscriu en els assaigs clínics contractats per empreses del sector farmacèutic.

La Fundació URV és l'entitat creada per la Universitat Rovira i Virgili per dinamitzar i gestionar la transferència de coneixement i de tecnologia entre la Universitat Rovira i Virgili i el teixit productiu i social de l'entorn regional. Des del Centre de Transferència de Tecnologia (CTT) de la Fundació URV, es posa a disposició dels sectors productius i de l'Administració el coneixement, les tecnologies i els recursos de la URV, per satisfer les necessitats tecnològiques d'aquests sectors. Els serveis que la Fundació URV ofereix, a través dels seus tècnics d'enllaç, són els següents: 1) identificar i resoldre els problemes tècnics; 2) fomentar el desenvolupament i la transferència de tecnologia; 3) contribuir a millorar les tecnologies consolidades, i 4) articular, coordinar, gestionar i realitzar projectes. Les quatre àrees de negoci són Transferència, Formació, Projectes europeus i Innovació.

La creació d'empreses de base tecnològica que comercialitzin idees, coneixement, processos o productes generats a partir de l'activitat d'R+D dels grups de recerca de la URV (*spin-off*) o procedents d'altres institucions i del sector privat (*start-up*) es gestiona des del Centre de Negocis, Innovació Tecnològica i Transferència (CENIT), que pertany a la mateixa Fundació URV. Una de les activitats més importants és facilitar espais de laboratoris (adequats per a plantes pilot i instal·lacions de demostració) o de despatxos. A més, es potencia la participació del personal i de professors investigadors com a accionistes en les societats creades.

Internacionalment, la Fundació URV col·labora amb el Centre d'Enllaç per a la Innovació a Catalunya (IRC Catalonia, CIDEM) en la difusió, a Europa, d'ofertes de tecnologies innovadores del seu dossier (*portfolio*).

La Fundació participa en l'activitat de transferència dels diferents centres d'innovació creats a la URV, com són el CITEE, el CREVER, el SIMPPLE i DINAMIC. En l'àmbit d'ampliació de la transferència a l'oferta tecnològica s'ha iniciat una col·laboració entre la Fundació i el Servei de Tecnologia Química, amb la finalitat de millorar la transferència de la seva activitat.

ALGUNES EXPERIÈNCIES D'ÈXIT EN TRANSFERÈNCIA DE TECNOLOGIA

***Destacat 1:* El Programa Innova (Universitat Politècnica de Catalunya)**

La Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) va ser una de les universitats pioneres en els nous aspectes de la transferència de tecnologia. La creació del Programa Innova el 1998 va ocasionar un cert revulsiu innovador en promoure un canvi de cultura i de transformació interna de la Universitat amb la introducció de l'esperit emprenedor. A més, inclou la missió de valorar tots els coneixements i la tecnologia que es produeix a partir de la recerca de la Universitat. Al final dels anys noranta, la UPC, amb aquest Programa, havia aconseguit situar-se com a model per a altres universitats de l'Estat espanyol. Tot i que els responsables ministerials han ajudat des del primer moment en el finançament del projecte, el caràcter d'acció especial dels ajuts expresa la poca visió per fer-ne una línia general de promoció de la transferència del sistema universitari.

El Programa es divideix en dues línies, l'àrea Inno-llavor i l'àrea Inno-creació. En el primer cas es busca la detecció de les persones i de les millors idees que es poden transformar en un projecte d'empresa, i formar en aspectes de gestió empresarial els grups de recerca amb més inclinació cap a la transferència de tecnologia. El segon cas, i potser el més conegut, es basa a desenvolupar un programa propi de creació d'empreses innovadores de base tecnològica que presenta tres nivells de suport: assessorament, acompanyament i finançament. Aquestes funcions han contribuït a la creació d'instruments de l'Administració catalana (CIDEM) com ara els *trampolins tecnològics*, capital llavor i capital risc (Innova 31), i espais per a empreses i per a empreses *spin-off* (NEXUS I i II). Entre els indicadors d'eficàcia del Programa per al període 2000-2003 es pot considerar l'assessorament a uns 400 emprenedors, molts d'ells en el marc dels projectes de final de carrera, i 190 projectes, uns 125 dels quals segueixen actius. S'han creat al voltant de 70 empreses. En el context de la Xarxa de Trampolins Tecnològics del CIDEM s'han finançat uns 20 projectes amb una subvenció de *capital concepte*.

Alguns dels instruments de desenvolupament del Programa Inno-llavor són els fòrums d'estudiants, el Concurs UPC-EAE d'idees de negoci, els seminaris d'investigadors (*First Fridays*), el document «Emprenedors com vosaltres», sobre experiències d'emprenedors sorgits de la UPC, els congressos de valors d'empresa, i el Congrés sobre creació d'empreses, cultura innovadora i canvi a la universitat.

Altres activitats importants del Programa Innova són la formació transversal als diferents estudis, que pretén estendre's a tota la comunitat universitària, i la participació en xarxes (quatre xarxes internacionals i tres d'estatals). La *metodologia Innova* arriba a tots els nivells docents i és la base de l'èxit d'emprenedors futurs. El pressupost anual s'aproxima als 3 MEUR, el 50% del qual està dedicat al capítol de personal, contractació i beques.

***Destacat 2:* La Xarxa d'Innovació Tecnològica**

La Xarxa de Centres de Suport a la Innovació Tecnològica (XIT) i el Programa Quasi-empreses són dos programes importants dissenyats i instaurats inicialment a Catalunya al voltant del 1999, per la qualitat de l'oferta científica i tecnològica, que els grups de recerca de les universitats oferien als diferents sectors empresarials, i pel fet de valorar el potencial d'algunes idees per iniciar el camí de la creació d'una empresa derivada.

L'objectiu principal de la XIT és millorar el funcionament dels grups que conformen els centres de la Xarxa mitjançant l'increment de la seva activitat contractual amb les empreses, i la incorporació d'un model de gestió de qualitat acreditat externament i altament valorat pels grups de la Xarxa, i també pel sector privat. L'element fonamental d'aquest canvi és la figura d'un *promotor*.

Està formada per unitats i grups d'universitats i centres de recerca amb capacitat inicial de prestar serveis de suport a la innovació tecnològica de les empreses. En l'origen es pretenia superar el baix grau de satisfacció de les empreses, no del nivell científic i tecnològic, sinó de la nul·la gestió comercial i la inexistent política de comptabilitat i màrqueting. El programa es va inspirar en el model alemany de la Fundació Steinbeis (1971, Baden Württemberg), nascuda per fomentar la innovació de les pimes mitjançant l'oferta de projectes, serveis i assessorament d'una sèrie de centres associats a la xarxa, formada per més de 516 centres, 114 dels quals a universitats i 193 a universitats politècniques. Inicialment es va fonamentar en la identificació dels investigadors més actius en transferència i oferir des del sector privat uns avantatges en forma de *franquícia*, i una gestió efectiva sense impediments burocràtics ni administratius.

La XIT està participada per 69 grups i centres de 9 universitats, de l'IRTA i del CSIC, i presenta una marca de qualitat XIT-CIDEM. A partir de les avaluacions periòdiques quantitatives (volum econòmic de negoci) i qualitatives (incorporació de la cultura de gestió empresarial), se'n poden excloure els centres que no obtinguin el nivell desitjable per a la Xarxa. L'any 2003 la Xarxa va gestionar 39,6 MEUR, i 12 d'aquests projectes es van transformar en empreses derivades.

Una part dels centres de la xarxa es podrien transformar en centres tecnològics en el futur, per cobrir àrees sectorials de suport a les pimes, avui poc estructurades, però en cap cas no es pot confondre la idea de la xarxa de centres XIT amb una xarxa de centres tecnològics.

***Destacat 3:* El Parc Científic de Barcelona (PCB)**

El Parc Científic de Barcelona (PCB) és un projecte promogut per la Universitat de Barcelona que consisteix en unes instal·lacions localitzades en uns edificis de 23.000 m^2 de superfície construïda, amb l'objectiu d'establir un procés efectiu de transferència publicoprivada, mitjançant la incorporació en aquests espais de grups de recerca universitaris i de centres públics de recerca juntament amb unitats d'R+D d'empreses i empreses de base tecnològica *spin-off* (universitàries o institucionals) o d'empreses *start-up* (empresarials). A més, l'espai proporciona una gran oferta tecnològica d'excel·lència (serveis cientificotècnics i plataformes tecnològiques) per facilitar l'activitat científica i empresarial.

El seu camp d'activitat està centrat especialment en:

– Un entorn farmacèutic i biotecnològic de caràcter públic, lligat a l'activitat de l'Institut de Recerca Biomèdica de Barcelona (IRBB-PCB), format per 11 grups de la UB, 5 grups procedents del Programa ICREA –incorporació d'investigadors sèniors– i 4 grans grups procedents de l'Institut de Biologia Molecular de Barcelona (IBMB-CSIC), i de caràcter privat, constituït pels laboratoris de les empreses Merck Farma y Química, Laboratoris Esteve, Almirall Prodesfarma, Grupo Uriach, Medichem, Prous Science; de les noves empreses Kymos Farma Services; de les empreses derivades Crystax Pharmaceuticals, Enantia, Era Plantech, Oryzon Genomics, i OED; de les unitats o laboratoris mixtos amb el PCB, Almirall Prodesfarma-PCB, Lilly-PCB i Pharma Mar-PCB, i les empreses ubicades en espais d'oficines Applera Hispania, Brucker, BioLab, Sani-red i Farmadiet.

– Un centre de noves tecnologies en nanociències lligat a l'activitat del Laboratori de Recerca en Nanobioenginyeria (UB-UPC), una unitat del Centre de Recerca en Química Teòrica (CRQT) i el Laboratori d'Estudis Climàtics.

– Un entorn multidisciplinari format per grups de recerca instal·lats en oficines de les àrees d'humanitats, ciències socials, dret i economia, amb voluntat de ser *quasiempreses* o de tenir un paper actiu en transferència de coneixement i tecnologia. Igualment, es reserven espais (Torre D) per a noves empreses *spin-off* d'àmbits multidisciplinaris, com ara Diopma, eSense, Thera, Haltisform Technologics i Meteosim.

El PCB ha incorporat igualment als laboratoris del seu Edifici Modular una important concentració d'instrumentació, serveis cientificotècnics i plataformes tecnològiques, especialment relacionades amb la biotecnologia i la biomedicina, que conformen un centre tecnològic de referència altament competitiu dedicat a la indústria farmacèutica i química fina.

– Serveis cientificotècnics (SCT) de la UB: ocupen uns espais de 2.500 m^2, dedicats específicament a ciències de la vida. Entre les unitats més característiques hi ha la Unitat de Ressonància Magnètica Nuclear (RMN) de Camp Molt Alt (800 MHz), que està catalogat pel Govern central com a instal·lació científica mitjana.

– Serveis científics i tecnològics de suport als grups del mateix PCB, d'altres grups públics i de les pimes del sector.

– Plataformes tecnològiques en biociències (PCB-SCT-IDIBAPS): genòmica, transcriptòmica, proteòmica, combinatòria, química fina, nanobiociències, difracció de raigs X (PCB-CSIC) i plataforma d'RMN de biomolècules.

El PCB actua com un espai d'incubació tecnològica de primer nivell ja que disposa de totes les facilitats per a les noves empreses de base tecnològica. En col·laboració amb l'Àrea de Creació d'Empresa de l'FBG, que actua de trampolí tecnològic, i el CIDEM, ha creat la primera bioincubadora espanyola denominada *Bioincubadora CIDEM-PCB*.

Amb el 100% d'ocupació dels 23.000 m^2 de l'Edifici Modular i els 3.500 m^2 de la Torre D, amb prop de 900 persones dedicades a l'R+D, amb la creació de 250 nous llocs de treball qualificat, i uns ingressos de 10 MEUR l'any 2003, 6 dels quals de facturació, es pot considerar que s'ha fet realitat l'objectiu de la UB de crear un lloc de trobada entre les dues cultures, l'emprenedora (sector acadèmic) i la innovadora (sector empresarial).

Destacat 4: Advanced *in vitro* Cell Technologies (Advancell) i la Xarxa de Trampolins Tecnològics

L'any 1998 va ser, per a la universitat catalana, un any d'una gran activitat en el camp de les noves idees de transferència de tecnologia. El 25 de novembre es va crear el Programa Innova a la Universitat Politècnica de Catalunya i durant el mateix any la Fundació Bosch i Gimpera de la UB va iniciar el Programa Quasi-empreses, avalat pel Programa ATYCA de l'antic Ministeri d'Indústria I Energia. A l'entorn dels vicerectorats de recerca de les universitats catalanes, s'iniciaven els treballs per repensar la recerca i la transferència de les universitats espanyoles. La CRUE va encarregar el que més tard va ser l'Informe Bricall. Les notícies arribades d'un informe similar, denominat *H. Guillaume*, encarregat per diversos ministeris del Govern francès, ens expliquen l'existència d'una llei innovadora denominada *Llei sobre la innovació i la investigació*, aprovada finalment el 12 de juliol del 1999, i que incorporava nous conceptes de la cultura emprenedora i de la creació d'empreses per part de professors i investigadors del sector públic.

A més, alguns investigadors de les universitats catalanes que volien crear una empresa a partir d'una patent o d'una oportunitat de saber fer (*know-how*) s'estavellaven amb la incomprensió dels responsables universitaris, i únicament s'obtenia dels responsables ministerials la voluntat d'incorporació d'aquest fenomen com a objectiu en el que seria el *Pla nacional d'R+D+i* (2000-2003). Un d'aquests grups de recerca procedents de la Facultat de Biologia de la Universitat de Barcelona van transformar el seu grup, propietaris d'una nova tecnologia en el camp de la biologia cel·lular i d'una oportunitat de mercat, en una *quasiempresa* aprofitant l'inici d'aquest nou Programa i esperant una normativa de la UB per poder crear una empresa. Naixia d'aquesta manera Celltec-UB (2000), que seria transformat en Advancell (*Advanced* in vitro *Cell Technologies*), com a empresa promoguda per les universitats de Barcelona i València. L'inici del projecte del Parc Científic de Barcelona, que oferia espais de laboratoris totalment equipats i un conjunt de serveis de suport, juntament amb el primer capital, i l'entrada d'un dels *bioemprenedors* emblemàtics del nostre escàs panorama català, van determinar que el projecte empresarial comencés sense cap instrument d'acompanyament.

Les iniciatives de les OTRI, que incorporaven noves unitats especialitzades de creació d'empresa, i desenvolupaven programes de forma *voluntarista*, van trobar finalment una resposta de les administracions. D'una banda, tenim els instruments afavoridors de les noves empreses derivades, creats en el marc del *Pla nacional d'R+D+i* (2000-2003), NEOTEC i Torres Quevedo, i, de l'altra, en l'àmbit català apareix, durant el 2001 i de mans del CIDEM, la nova política de cohesió de les iniciatives individuals en el marc del Programa dels trampolins tecnològics. La creació de set trampolins tecnològics (*entrepreneurship centers*) amb la participació de cinc universitats catalanes és la resposta del CIDEM a les necessitats dels potencials emprenedors tecnològics; se situen en les proximitats de les unitats existents d'universitats, de centres tecnològics o d'escoles de negoci que tenen relació amb els generadors i responsables de les primeres idees de negoci.

Les funcions més importants dels trampolins són: 1) captació de nous projectes de base tecnològica de forma coordinada a les polítiques científiques i de transferència de les institucions universitàries; 2) orientació dels projectes d'empresa i tutoria, anàlisi de la viabilitat del projecte i estudi inicial del mercat; 3) assessorament: redacció del pla d'empresa, estudis legals de creació d'empreses, aspectes financers i de màrqueting; 4) acompanyament dels promotors en les etapes d'avaluació del projecte per part del CIDEM; 5) formació empresarial i banc de tutors; 6) finançament: assessorament i contactes; 7) ubicació de l'empresa en incubadores tecnològiques; 8) acompanyament, i 9) serveis de *postincubació*.

L'acció econòmica del CIDEM sobre els trampolins està centrada en un ajut directe al trampolí per fer front a les despeses del personal que s'hi dedica (com a contrapartida s'han redactat plans de qualitat homologats en tota la Xarxa) i ajut a les empreses *spin-off* gràcies a un fons de *capital concepte* (capital prellavor, molt necessari en les etapes inicials del projecte).

Els primers resultats d'aquest Programa, pioner a Espanya, són parcialment positius. Així, al final de desembre del 2003 els trampolins han presentat 595 projectes, dels quals se n'han seleccionat uns 95. Únicament 69 han rebut finalment suport econòmic per part del CIDEM amb capital concepte; 20 d'aquests han rebut finançament d'operadors privats; 6 han rebut capital risc, i 12 han aconseguit un crèdit NEOTEC. Al final del 2003 s'han modificat les condicions de finançament de capital concepte i s'ha introduït el concepte de participacions obligatòries, on la universitat controla una cartera de societats participades. L'experiència és nova i no hi ha dades per avaluar-ne els resultats, tot i que en l'estat actual de fre legal motivat per la llei d'incompatibilitats quant a la restricció del percentatge d'accions al 10% per als funcionaris, una trava administrativa nova i dependent de la universitat pot ser contraproduent per afavorir i animar noves experiències. De moment les universitats, a canvi d'aquest control, no han desenvolupat accions incentivadores que ho neutralitzin, fet que pot crear una situació contrària a la desitjada pel CIDEM.

Desgraciadament l'activitat de creació d'empreses de base tecnològica requereix una gran coordinació entre tots els actors, i especialment dels investigadors i professors universitaris, que han de tenir un mandat clar de la institució per poder modificar l'ordre de prioritats i dirigir una part dels esforços, i del seu temps, a aportar noves idees a la unitat d'estudi del trampolí. A més, les àrees més complexes experimentalment, com la biomedicina i la biotecnologia, però també les nanotecnologies o els nous materials, requereixen unes facilitats tecnològiques fonamentals a l'hora de desenvolupar aquestes empreses en els primers moments de creació.

En el cas de les biociències, el paper de la Bioincubadora CIDEM-PCB en l'èxit inicial d'algunes de les empreses *spin-off* que s'hi han ubicat, no ha estat convenientment remarcat pels responsables polítics i tampoc no s'han desenvolupat instruments de política tecnològica per ajudar a mantenir-la, fet que contrasta amb les polítiques incentivadores de les incubadores tecnològiques (especialment de les *bioincubadores*) al Regne Unit i a França.

6. La transferència de tecnologia des dels sectors no universitaris

Tot i que l'activitat de recerca es du a terme més àmpliament a les universitats, cal considerar l'estructura i l'aplicabilitat dels instruments de les administracions per potenciar la transferència de tecnologia d'aquests instituts o centres de recerca no universitaris. També és interessant conèixer el grau d'acceptació de les noves modalitats de transferència de tecnologia en les estructures més lliures de les barreres provocades pels actors més lligats als aspectes docents de les universitats.

Entre les tipologies d'actors caldria considerar, d'una banda, els centres del CSIC a Catalunya, i els que, utilitzant una estructura de centre mixt, estarien en campus universitaris amb diferents graus d'independència per realitzar processos de transferència. Ja s'ha indicat que una legislació més permissiva per al personal del CSIC ha comportat que s'hagin creat un nombre proporcionalment més significatiu de noves empreses de base tecnològica.

En segon lloc caldria considerar els organismes catalans de recerca pública amb entitat jurídicament independent. En aquest sentit podem considerar com a representant d'aquests organismes l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries (IRTA).

Finalment, hauríem de considerar la transferència de tecnologia generada als centres tecnològics. Un exemple d'aquest grup podria ser l'Associació Catalana de Motlles i Matrius (ASCAMM).

La primera observació diferencial entre les ofertes de les universitats i aquest grup d'entitats i centres de recerca és bàsicament la diferent missió fonamental. En aquests últims centres s'accepta millor la transferència de tecnologia com un fet inherent de la seva pròpia existència i activitat en R+D+i.

L'IRTA du a terme la transferència de tecnologia en totes les línies de treball de l'Institut. També, amb la finalitat de cobrir el seu paper sectorial, actua com a promotor de convenis de col·laboració amb organitzacions i associacions agràries, com a mètode per arribar a més agricultors i ramaders. Per dur a terme aquesta funció s'ha dotat d'estacions experimentals que actuen de centres d'activitat de proximitat entre l'oferta i la demanda. L'activitat de transferència i de relació amb els clients es fa mitjançant la Unitat de Transferència de Tecnologia i Acció Comercial, que té una política molt oberta de relacions contractuals: contractes d'R+D; recerca concertada (*joint venture*); llicències; assessoraments i assistències tècniques, i formació especialitzada. Entre els objectius de valoració del seu capital humà i intel·lectual està la negociació de la cartera de coneixement, la qual es dirigeix a una llicència d'explotació o a la creació de noves empreses de base tecnològica, fent atenció especial en aquest cas als títols d'obtenció de varietats vegetals i a productes biotecnològics.

Entre els exemples de creació de serveis amb voluntat d'esdevenir empreses, cal fer esment de l'IRTAGEN, un servei d'anàlisis genètiques, empresa de biotecnologia aplicada al sector agroalimentari. De forma alternativa es podria considerar una plataforma tecnològica dirigida al sector agroalimentari, basada en la tecnologia de detecció d'organismes modificats genèticament.

L'any 2002, unes 209 empreses van signar contractes amb l'IRTA i, a més, diverses institucions públiques van fer convenis de col·laboració. Hi ha 720 contractes signats entre l'IRTA i els seus centres consorciats, amb uns ingressos de 4.409.570 €. Aquesta xifra contrasta amb els ingressos de recerca competitiva, uns 200 projectes, amb uns ingressos de 4.611.600 €.

La memòria del Consell Superior d'Investigacions Científiques (CSIC) del 2002 fa una descripció detallada dels resultats de les seves relacions amb la indústria segons la tipologia d'instrument utilitzat. No obstant això, no es fa referència a la contribució dels instituts i centres de cada comunitat autònoma als percentatges globals de transferència. L'organització de la gestió de la transferència al CSIC, la porta a terme l'Oficina de Transferència de Tecnologia (OTT-CSIC), la qual s'estructura en una seu central i vuit delegacions, entre les quals hi ha la Delegació de Barcelona de l'OTT-CSIC. Totes les dades indiquen un notable augment els darrers anys per transferir l'enorme potencial d'aquesta institució científica, tot i que les dades mostren el major protagonisme

en èxits de transferència en les àrees de biologia i biomedicina, i de ciència i tecnologia química, amb 21 i 18 patents internacionals, respectivament, de les 61 de l'any 2002.

Un capítol important és la creació d'empreses innovadores de base tecnològica que, tot i la manca d'un sistema legislatiu clarament favorable a aquesta activitat per part del personal funcionari, va conduir a la creació el 2001 de 6 empreses *spin-off* i 10 el 2003, principalment en àrees de les biociències. De les 12 empreses *spin-off* creades pel personal del CSIC o amb participació d'aquesta institució fins al 2002, quatre han estat creades a Barcelona i tres estan basades en biotecnologia; han rebut el suport dels trampolins tecnològics i estan ubicades als espais del Parc Científic de Barcelona, en el marc del programa Bioincubadora CIDEM-PCB. És sorprenent que no es faci referència d'aquest fet, que explica la importància de coordinar les iniciatives dels emprenedors amb estructures i instruments d'ajut i promoció a la creació d'aquesta nova forma d'entendre la transferència de tecnologia i la pròpia valoració de l'R+D.

7. Conclusions

Cap a un nou sistema català de transferència de tecnologia

L'objectiu d'aquest treball és reafirmar la importància de revalorar el paper de la transferència de coneixement i tecnologia, i intentar convèncer els agents implicats en el sistema regional d'innovació, com a pas clau en el procés de transformació de coneixement, basat en l'R+D pública, en innovació, a través de les empreses, amb la finalitat de millorar la competitivitat de la indústria existent, i participar activament en la creació de nou teixit econòmic a través de noves empreses de base tecnològica.

De les debilitats i les oportunitats del nostre sistema de transferència, parcialment descrit en aquest treball, es desprenen algunes consideracions que caldrà analitzar en un futur proper i que es podrien agrupar en set grans reptes:

1. Una nova cultura emprenedora a la universitat basada en la nova demanda social i fonamentada en un finançament just de la universitat que tingui en compte el rendiment científic i la seva implicació en activitats de suport a la innovació tecnològica mitjançant la transferència de coneixement i tecnologia.
2. Un nou model d'oficina de comercialització de la recerca pública catalana que tingui en compte el sistema, no com una suma d'individualitats i d'iniciatives, sinó com un conjunt harmonitzat i preparat amb estructures potents dissenyades específicament, amb dimensió i professionalitat, per adequar-se a la nova situació de globalització científica.
   a) Estudi de l'oportunitat de creació d'una Xarxa Catalana d'Oficines de Transferència i Valoració dels Resultats de la Recerca, que tingui una participació consorciada d'institucions, però que adquireixi una direcció estratègica única.
   b) Transformació de la Xarxa de Promotors de la Propietat Intel·lectual i Industrial en una companyia promotora de la propietat intel·lectual i industrial, especialitzada en noves tecnologies, amb participació de les universitats, centres públics de recerca i altres actors, que estigui a l'alçada dels objectius estratègics del país.
3. Una complicitat més gran entre la recerca pública i la competitivitat econòmica basada en el coneixement i en una bona formació professional relacionada amb les noves tecnologies. Creació d'una comissió assessora, d'alt nivell, amb participació de representants dels tres agents, acadèmia, empresa i Administració, que agrupi les decisions estratègiques interdepartamentals en relació amb el sistema regional d'innovació a Catalunya.
4. Un model de transferència de tecnologia més sòlid des del punt de vista estructural, amb més facilitats legals per a la transferència, amb una clara potenciació social dels valors personals i

institucionals dels emprenedors i amb un finançament millor dels instruments de promoció de la transferència.

5. Un model propi de centres tecnològics que aprofiti l'enorme oferta tecnològica de les universitats i institucions públiques de recerca de Catalunya i que englobi les aportacions fetes dins el nou concepte de plataforma tecnològica, desenvolupat de forma pionera en alguna de les nostres universitats, i especialment al PCB, que posteriorment ha estat incorporat a la política tecnològica espanyola. Dirigir la mirada cap a les modificacions introduïdes en aquest camp (centres tecnològics *vs.* plataformes tecnològiques) pels responsables polítics europeus i que formarà part del nou VII Programa marc d'R+D de la UE.

6. Un nou teixit empresarial a Catalunya basat en la creació d'empreses innovadores de base tecnològica. Creació d'una política de suport a les estructures, que potenciï els instruments que permetin de crear un nombre significatiu d'empreses *spin-off* i *start-up* els pròxims sis anys. Implicació de les universitats i dels centres de recerca en la consecució dels objectius quantitatius i qualitatius del Pla estratègic per a la competitivitat a Catalunya. Creació d'una política d'incentius (especialment econòmics) per a les institucions que acompleixin els objectius.

7. Un pla de consolidació de clústers dinàmics basats en les noves tecnologies i incorporació de Catalunya en les xarxes de clústers tecnològics (megaclústers) europeus. Incentivar tots els agents i actors del sistema català a participar activament perquè, com més aviat millor, participem en els sectors amb pes específic d'Europa.

XIV. Estudis monogràfics 3. El sistema bancari a Catalunya

Antoni Garrido Torres

1. Introducció

El sistema financer espanyol ha assolit els últims 15 anys un desenvolupament notable

El sistema financer espanyol ha assolit els últims 15 anys un intens –per no dir espectacular– desenvolupament tant en dimensió com en mercats, instruments i institucions. De fet, els actius financers de l'economia espanyola representen actualment el 700% del PIB, davant del 424% del 1987. Un augment molt notable, doncs, del grau de *profunditat financera*, que reflecteix, el nivell de desenvolupament més elevat i l'obertura creixent a l'exterior que ha aconseguit l'economia espanyola en aquest període.

Les entitats bancàries a més de participar d'aquesta evolució han vist alterat radicalment el marc en el qual desenvolupaven la seva activitat. En aquest sentit cal recordar que va ser precisament el 1987 quan es va completar la liberalització dels tipus d'interès bancaris iniciada temps enrere, concretament el 1974, en què es van declarar lliures els tipus de les operacions actives i passives a llarg termini. Dos anys després, el 1989, es van eliminar les traves que impedien a la majoria de les caixes d'estalvis d'obrir sucursals en territoris situats fora de la comunitat autònoma d'origen. Així es posava fi a la clara situació de discriminació en termes de capacitat d'expansió que havien sofert les caixes d'estalvis des del 1974, any en què l'obertura de noves oficines en tot el territori estatal per part dels bancs va quedar pràcticament liberalitzada.

Els avanços en les telecomunicacions i en la informàtica, per la seva banda, han possibilitat l'aparició de nous canals de distribució dels productes bancaris més barats que els tradicionals. Aquest fet, a més de posar en qüestió la necessitat de disposar d'àmplies xarxes de sucursals, ha reduït notablement les barreres d'entrada al negoci bancari, de manera que ara les empreses –financeres i no financeres– poden oferir als seus clients serveis bancaris fins i tot més eficientment que les mateixes entitats bancàries.

Ha tingut lloc un intens procés de desintermediació, fet que ha augmentat la competència en el sector

Facilitat pel progrés tecnològic i la desregulació i impulsat per les necessitats creixents de recursos de la hisenda pública i la recerca per les grans empreses de fonts de finançament més barates que el crèdit bancari, ha tingut lloc també un intens procés de desintermediació, això és, un procés pel qual els demandants de finançament apel·len directament als estalviadors últims de l'economia mitjançant l'emissió de títols. Des de la perspectiva de les entitats bancàries, la conseqüència principal de la desintermediació no ha estat cap altra que l'aparició d'un competidor nou i potent, ja que tant els estalviadors com els demandants de finançament disposen ara d'alternatives de col·locació d'estalvi (de finançament) diferents de les estrictament bancàries.

Les entitats bancàries, lluny de romandre passives, han desenvolupat un conjunt d'estratègies per afrontar la intensificació de la competència que han generat la desregulació, el progrés tècnic i la desintermediació. Una d'aquestes, la més coneguda, ha estat guanyar dimensió utilitzant dues vies alternatives: la fusió o l'adquisició d'altres institucions. Les entitats bancàries han trencat també els acords tàcits de no col·lusió que hi havia a l'inici d'aquest període. Cal recordar que fins al final dels anys vuitanta, i malgrat la vigència a Espanya del principi de banca universal, els bancs i les caixes d'estalvis espanyols operaven en mercats clarament diferenciats. Així, mentre que les caixes havien concentrat l'activitat en el segment de les economies domèstiques, els bancs havien dedicat més atenció als clients empresarials, i menyspreaven fins i tot la captació de comptes corrents de quantia reduïda. Aquest esquema es va trencar l'any 1989, a partir del qual la gran banca espanyola va començar a disputar a les caixes la captació de l'estalvi domèstic i la concessió de crèdits

a les famílies per a l'habitatge i el consum. Al seu torn, les caixes, sense abandonar el segment de les economies domèstiques, van irrompre en el camp del finançament empresarial, i fins i tot van comprar amb aquesta finalitat alguns bancs de dimensió petita.

L'estructura i el tipus d'activitat duta a terme per les entitats bancàries espanyoles s'ha modificat radicalment

En resum, anys de transformació i d'accentuació de la competència, que han modificat radicalment l'estructura i el tipus d'activitat duta a terme per les entitats bancàries espanyoles. En aquest context, l'objectiu d'aquesta monografia no és cap altre que analitzar l'estructura, el comportament i els canvis que ha experimentat el sistema bancari català els últims 15 anys. No se'ns escapa que aquest participa de les característiques pròpies del sistema bancari espanyol, atès que està sotmès a la seva mateixa regulació i comparteix en gran mesura els agents intermediaris. Però és evident també que presenta alguns matisos propis que val la pena d'analitzar.

Cal assenyalar, però, que l'estudi de l'activitat financera en un àmbit territorial inferior a l'estatal presenta dificultats serioses ateses les llacunes de la informació estadística disponible. Així, per exemple, no es disposa de dades regionalitzades sobre els tipus d'interès aplicats a les operacions bancàries, fet que dificulta de conèixer el grau de competència en un territori determinat. Manca també informació regionalitzada sobre les noves formes de captació de recursos, com ara els fons d'inversió o les cessions temporals d'actius, que tanta importància han adquirit els últims anys, fet que obliga a ser molt cautelós a l'hora d'analitzar la quota de mercat d'una determinada zona o tipus d'entitats. Aquestes circumstàncies obliguen a efectuar una aproximació fragmentària al sector, el contingut del qual també està condicionat pel ja esmentat caràcter unitari que presenten el mercat i una bona part de les institucions.

Un cop fetes aquestes consideracions, l'estructura de la monografia és la següent: en el primer apartat s'analitzen els trets bàsics del sistema bancari català i també les tendències principals que n'han marcat l'evolució al llarg del període 1987-2003. En el segon apartat s'examina l'activitat portada a terme per les caixes d'estalvis a Catalunya, i es dedica una atenció especial a les caixes d'estalvis catalanes, atesa la gran importància que tenen en termes absoluts i relatius. A continuació s'estudia el subsector de la banca privada, i s'acaba amb un apartat de conclusions.

2. El sistema bancari a Catalunya. Trets bàsics

El volum de crèdit i el de dipòsits han crescut de manera significativa

Les magnituds principals del sistema bancari català han crescut notablement els últims 15 anys. Per exemple, el volum de dipòsits de la població en el sistema bancari actualment és de 110.050.399 milers d'euros, davant dels poc més de 29.523.321 milers d'euros del 1987. El volum de crèdit, per la seva banda, ha arribat a una xifra de 146.391.391 milers d'euros, sis vegades més que el nivell del 1987. Fins i tot acceptant que una part d'aquest increment reflecteix simplement un fenomen monetari, sembla evident que l'activitat bancària no ha deixat de créixer aquests anys; una impressió que confirmen les dades relatives a mitjans tècnics. Així, com es pot comprovar al quadre XIV.1, avui el sistema bancari té a Catalunya 7.238 sucursals, 1.000 més que el 1987, malgrat els nivells elevats de bancarització que ja tenia Catalunya fa 15 anys.

D'acord amb el pes notable que té en l'economia espanyola, Catalunya representa una part significativa del sistema bancari espanyol. A la fi del 2003, suposa concretament el 16,8% dels dipòsits, el 19,4% dels crèdits i el 18,5% de les sucursals. Els percentatges anteriors amaguen, però, diferències quant a la participació dels diversos tipus d'entitats. Cal destacar, en aquest sentit, la importància escassa a Catalunya de les cooperatives de crèdit, els dipòsits i els crèdits de les quals signifiquen tan sols el 3% del total d'aquest subsector a l'àmbit estatal. Les caixes d'estalvis, per contra, tenen a Catalunya un major pes relatiu que al conjunt d'Espanya, i aquest és precisament un dels trets diferenciadors del sistema bancari català. Tornarem sobre aquesta qüestió més endavant.

Catalunya ha perdut pes relatiu en la captació de dipòsits,...

Una anàlisi detallada de l'evolució al llarg del temps del pes de Catalunya en el total espanyol mostra resultats interessants, el primer dels quals és la pèrdua d'importància relativa de Catalunya en la captació de dipòsits. Així, mentre que el 1987 els dipòsits captats pel sistema bancari a Catalunya representaven el 19,2% del conjunt espanyol, el 2003 aquest percentatge s'ha reduït fins

Quadre XIV.1 El sistema bancari a Catalunya. Trets bàsics

	Dipòsits (milers d'euros)		Crèdits (milers d'euros)		Sucursals	
	1987	2003	1987	2003	1987	2003
CATALUNYA						
Bancs	15.786.168	30.119.954	16.409.964	66.231.107	3.069	2.184
Caixes d'estalvis	13.381.469	78.417.756	7.727.844	78.655.404	2.910	4.923
Cooperatives de crèdit	355.685	1.512.689	147.056	1.504.880	217	131
Total sistema bancari	**29.523.321**	**110.050.399**	**24.284.864**	**146.391.391**	**6.196**	**7.238**
CATALUNYA / ESPANYA (%)						
Bancs	18,3	11,2	19,2	18,1	18,6	15,5
Caixes d'estalvis	22,0	22,8	17,6	22,5	25,5	23,9
Cooperatives de crèdit	5,4	3,5	3,6	3,7	6,4	3,0
Total sistema bancari	**19,2**	**16,8**	**18,2**	**19,4**	**19,8**	**18,5**

Nota: En els crèdits, les dades del 1987 es refereixen a l'any 1988.
Font: Banc d'Espanya

al 16,8%. Un cop descartada per improbable l'existència de diferències en la propensió a l'estalvi, una explicació possible del menor creixement relatiu dels dipòsits a Catalunya no és cap altra que el desenvolupament més elevat d'altres formes de captació de recursos, atesa la intensa competència existent en el mercat català i l'elevat grau mitjà de sofisticació de l'estalviador català. No en va, han estat els bancs –els més actius en la comercialització dels nous productes– els responsables principals de la pèrdua d'importància relativa que ha patit Catalunya des de la perspectiva del passiu.

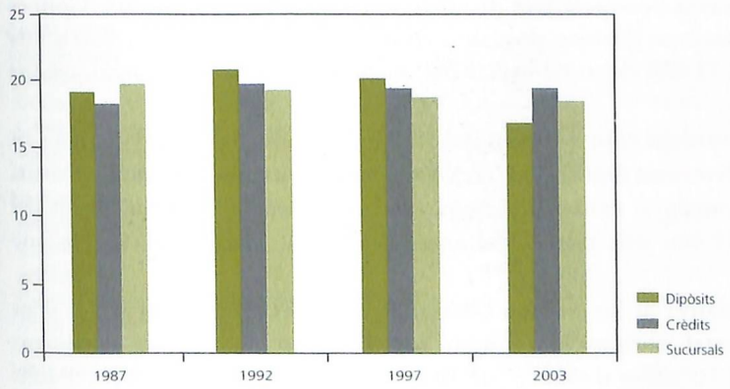
...atès el desenvolupament significatiu d'altres formes de captació de recursos.

Catalunya, en canvi, ha guanyat pes relatiu en inversió creditícia, i avui representa el 19,4% del total del crèdit concedit pel sistema bancari espanyol (davant del 18,2% del 1987). Com es pot veure al quadre, en aquest cas han estat les caixes les responsables principals d'aquest guany de pes relatiu de Catalunya. A diferència, a més, del que era habitual, la importància relativa de les caixes en la captació de dipòsits (22,8%) és ara pràcticament idèntica a la que tenen des de la perspectiva dels crèdits (el 22,5% del total).

Els comportaments anteriors han alterat un dels trets del sistema bancari a Catalunya, això és, la seva major importància relativa com a captadors de recursos. Actualment, en canvi –com es pot observar al gràfic XIV.1–, el pes de Catalunya en la inversió creditícia (19,4%) és superior al que té en la captació de dipòsits (16,8%).

Les dades del quadre XIV.1 posen també de manifest un dels trets que estan caracteritzant l'activitat de les entitats bancàries espanyoles els últims anys, i que no és cap altre que

Gràfic XIV.1 El sistema bancari a Catalunya
(En percentatge de participació sobre Espanya)



Font: Banc d'Espanya

Quadre XIV.2 El sistema bancari a Catalunya. Indicadors d'estructura. Any 2003

	Catalunya	Espanya
Habitants / oficines	926,2	1.093,2
Crèdits / habitants	21,8	17,7
Dipòsits / habitants	16,4	15,3
Crèdits / oficina	20.225,4	19.339,4
Dipòsits / oficina	15.204,5	16.748,1
Oficines / 100 km²	22,5	7,7

Fonts: Banc d'Espanya i INE

la insuficiència dels recursos tradicionals (dipòsits) per afrontar la inversió creditícia. Més que una caiguda significativa dels nivells d'estalvi, la disminució de la ràtio dipòsits/crèdits reflecteix dos fets suficientment coneguts. El primer és el ja comentat creixement espectacular que en els últims 10 anys han aconseguit formes de col·locació d'estalvi diferents de les bancàries, i molt especialment els fons d'inversió. El segon és el ritme d'expansió elevat que ha mostrat el crèdit des de mitjan dècada dels noranta, afavorit per la caiguda dels tipus d'interès i el notable creixement del PIB.

Catalunya presenta un grau de bancarització elevat i una major dimensió relativa del negoci bancari

El quadre XIV.2 mostra els trets bàsics del servei bancari a Catalunya, del qual bàsicament es desprenen dues conclusions principals: la primera és l'elevat grau de bancarització que presenta Catalunya, on hi ha una sucursal bancària cada 926 habitants, davant dels 1.093 habitants per oficina que hi ha a Espanya. Atesa la densitat de població més elevada que presenta Catalunya, la diferència és, lògicament, molt més acusada en termes de sucursals per km² (23 oficines per cada 100 km² a Catalunya, davant de les 8 que hi ha a Espanya). De fet, Catalunya és avui un dels territoris de la Unió Europea amb una densitat bancària més elevada, i conseqüentment també ho és el marge de creixement de la xarxa en un futur immediat.

El segon tret del sistema bancari català que mereix la pena de ser destacat és la major dimensió relativa del negoci bancari. Així, i d'acord amb l'elevat nivell de renda per càpita, el volum de dipòsits i crèdits per habitant a Catalunya supera àmpliament el del conjunt d'Espanya. De fet, i malgrat la major dimensió esmentada de la xarxa operativa, el volum de crèdits per oficina és també més elevat que a la resta d'Espanya.

3. Les caixes d'estalvis a Catalunya

Les caixes d'estalvi tenen una importància superior a Catalunya que al conjunt d'Espanya

Com ja s'ha dit, les caixes d'estalvis tenen a Catalunya una importància notable, molt superior, d'altra banda, a la que tenen en el conjunt d'Espanya. Aquest tret s'aprecia amb nitidesa al quadre XIV.3, que mostra l'evolució de les quotes de mercat de les tres entitats que conformen el sistema bancari –bancs, caixes d'estalvis i cooperatives de crèdit– en el període 1987-2003. Com es pot observar, les caixes d'estalvis han anat guanyat posicions en el mercat català fins a arribar a una posició hegemònica en dipòsits (el 71,2% del total captat pel sistema bancari a Catalunya), crèdits (53,8%) i sucursals (68%).

Encara que no tan intensament com a Catalunya, les caixes també han guanyat quota en el mercat espanyol, i superen ja els bancs en dipòsits (el 52,5% del total) i sucursals (52,8%). No així en termes de crèdits, on els bancs, malgrat perdre posicions, continuen sent el principal agent del sistema bancari (concedeixen el 48,4% dels crèdits del sistema bancari, davant del 46,3% que atorguen les caixes).

La major importància relativa de les caixes a Catalunya reflecteix en gran mesura la gran tradició i la rellevància que aquestes entitats han tingut històricament en aquesta comunitat autònoma. No en va, Catalunya té 10 caixes d'estalvis, un nombre certament elevat comparat amb la seva població (poc més de sis milions) i l'extensió (entorn dels 32.000 km²). L'eliminació, el 1989,

Quadre XIV.3 El sistema bancari a Catalunya. Quotes de mercat
(En percentatge)

	Dipòsits		Crèdits		Sucursals	
	1987	2003	1987	2003	1987	2003
CATALUNYA						
Bancs	53,5	27,4	67,6	45,2	49,5	30,2
Caixes d'estalvis	45,3	71,2	31,8	53,8	47,0	68,0
Cooperatives de crèdit	1,2	1,4	06	1,0	3,5	1,8
Total sistema bancari	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
ESPANYA						
Bancs	56,2	41,0	64,0	48,4	52,8	36,0
Caixes d'estalvis	39,5	52,5	32,9	46,3	36,4	52,8
Cooperatives de crèdit	4,3	6,5	3,1	5,3	10,8	11,2
Total sistema bancari	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Nota: En els crèdits, les dades del 1987 es refereixen a l'any 1988.
Font: Banc d'Espanya

de les traves a l'expansió geogràfica de les caixes ha diluït, però, la tradicional fragmentació territorial dels mercats de caixes. En altres paraules, actualment a Catalunya ni operen únicament caixes catalanes ni aquestes es limiten a actuar al territori català.

Les caixes de la resta de l'Estat ja representen gairebé l'11% de la xarxa operativa a Catalunya

El quadre XIV.4, que recull l'origen de les sucursals de les caixes localitzades a Catalunya, il·lustra clarament la primera afirmació. Com s'observa, les caixes catalanes tenen una posició de domini del mercat català, però les caixes de la resta de l'Estat espanyol representen ja gairebé l'11% de la xarxa operativa de les caixes a Catalunya. Tan o més significatiu és assenyalar que prop del 40% de les noves sucursals obertes en el període 1997-2002 són de caixes no catalanes. Les dades del quadre mostren també una cosa previsible, això és, que les caixes més grans són les més actives a l'hora d'expandir-se fora dels territoris d'origen. Així, de les 515 oficines de què disposen les caixes espanyoles a Catalunya, pràcticament la meitat (212) han estat obertes per Cajamadrid, la segona entitat del rànquing per dimensió de les caixes espanyoles.

La penetració de les caixes d'estalvis *espanyoles* al mercat català ha estat inferior, amb tot, a la que ha tingut lloc a la resta de comunitats autònomes. La raó és l'elevat nombre de caixes de què disposa Catalunya o, el que és el mateix, l'elevada competència potencial a la qual s'enfronten les entitats que es vulguin expandir en el mercat català. Cal anotar, a més, que a diferència del que ha passat a la majoria de comunitats autònomes, on les fusions han reduït significativament el cens de caixes, a Catalunya el nombre de caixes no s'ha alterat significativament els últims 25 anys. De

Quadre XIV.4 Les caixes d'estalvis a Catalunya. Distribució de sucursals

	1987	%	1992	%	1997	%	2002	%
CATALUNYA								
Total de sucursals de caixes catalanes a Catalunya	2.919	95,7	3.395	95,9	3.873	94,6	4.351	89,4
La Caixa	1.458	47,8	1.584	44,8	1.704	41,6	1.784	36,7
Caixa Catalunya	542	17,8	606	17,1	673	16,4	712	14,6
Caixa d'Estalvis del Penedès	188	6,2	297	8,4	415	10,1	518	10,6
Resta de caixes catalanes	731	23,9	908	25,6	1.081	26,5	1.337	27,5
Total sucursals de caixes de la resta d'Espanya a Catalunya	131	4,3	144	4,1	223	5,4	515	10,6
Cajamadrid	118	3,9	70	2,0	117	2,9	212	4,4
Ibercaja	4	0,1	55	1,6	69	1,7	86	1,8
Caixa d'Estalvis del Mediterrani	0	0,0	1	0,0	1	0,0	79	1,6
Resta de caixes de la resta d'Espanya	9	0,3	18	0,5	36	0,8	138	2,8
Total sucursals	**3.050**	**100,0**	**3.539**	**100,0**	**4.096**	**100,0**	**4.866**	**100,0**

Font: CECA

Quadre XIV.5 Caixes d'estalvis. Indicadors d'estructura. Any 2003

	Catalunya	Espanya
Habitants / oficines	1.361,8	2.070,5
Crèdits / habitants	11,7	8,2
Dipòsits / habitants	11,7	8,0
Crèdits / oficina	15.977,1	16.962,6
Dipòsits / oficina	15.928,9	16.652,7
Oficines / 100 km²	15,3	4,1

Fonts: Banc d'Espanya i INE

fet, en aquest període només hi ha hagut dues operacions de reestructuració: l'absorció, el 1978, per part la Caixa d'Estalvis i Mont de Pietat de Barcelona, de la Caixa d'Estalvis de la Sagrada Família, i la fusió posterior, el 1990, entre l'entitat resultant d'aquesta operació i la Caixa de Pensions.

A Catalunya, les caixes tenen una xarxa de sucursals més densa que al conjunt d'Espanya

L'ampliació o *nacionalització* de l'àmbit territorial d'actuació de les caixes d'estalvis ha diluït també les possibles diferències en el comportament d'aquestes entitats en els diversos mercats. Això sí, les caixes tenen a Catalunya una xarxa de sucursals més densa que en el conjunt d'Espanya, i malgrat això mostren uns nivells de crèdits i dipòsits per oficina similars als de la resta de l'Estat (quadre XIV.5). En altres paraules, les caixes consumeixen a Catalunya més capital (oficines) que el conjunt de caixes espanyoles, per la qual cosa la seva productivitat –recursos per oficina– ha de ser més elevada per arribar a taxes de rendibilitat similars.

3.1. La Federació Catalana de Caixes d'Estalvis

Com ja s'ha comentat, les caixes d'estalvis catalanes ocupen una posició destacada tant en nombre com en dimensió en relació amb la resta de federacions regionals de caixes. De fet, representen un terç del mercat controlat per les caixes d'estalvis a Espanya, i administren un volum de recursos aliens proper al mig bilió d'euros a través de 7.404 sucursals i 34.678 empleats.

El quadre XIV.6 reflecteix amb claredat l'intens grau de concentració que presenta el subsector de les caixes catalanes. Cal assenyalar que les dues més grans absorbeixen les tres quartes parts dels recursos, dels empleats i de la xarxa operativa. Les dades mostren també amb rotunditat la

Quadre XIV.6 Les caixes d'estalvis catalanes. Dades bàsiques. Any 2003
(En milers d'euros i percentatge)

	Recursos aliens	%	Crèdits a clients	%	Empleats	%	Sucursals	%	Caixers automàtics	%
La Caixa	90.035.259	63,4	71.640.729	61,1	21.124	60,9	4.553	61,5	6.780	66,3
Caixa Catalunya	22.520.372	15,9	19.946.326	17,0	4.982	14,4	961	13,0	1.243	12,2
Caixa de Girona	2.932.030	2,1	2.262.429	1,9	797	2,3	175	2,4	221	2,2
Caixa de Manlleu	1.179.121	0,8	1.092.366	0,9	418	1,2	85	1,1	94	0,9
Caixa Manresa	2.071.172	1,5	2.014.571	1,7	681	2,0	138	1,9	167	1,6
Caixa Laietana	3.128.740	2,2	2.776.122	2,4	855	2,5	217	2,9	243	2,4
Caixa Sabadell	4.586.076	3,2	4.227.234	3,6	1.250	3,6	244	3,3	316	3,1
Caixa Tarragona	3.600.201	2,5	2.989.675	2,6	1.283	3,7	281	3,8	318	3,1
Caixa Terrassa	4.350.186	3,1	3.550.638	3,0	1.160	3,3	214	2,9	249	2,4
Caixa Penedès	7.677.998	5,4	6.662.064	5,7	2.128	6,1	536	7,2	591	5,8
Total	**142.081.155**	**100,0**	**117.162.154**	**100,0**	**34.678**	**100,0**	**7.404**	**100,0**	**10.222**	**100,0**
Promemòria Pes sobre el total de caixes confederades espanyoles	448.569.174	31,7	368.862.622	31,8	108.490	32,0	20.349	36,4	27.975	36,5

Nota: Les dades referents a empleats, sucursals i caixers automàtics corresponen a l'any 2002.
Font: CECA

posició dominant que té la Caixa, que representa per si sola entorn del 60% de la Federació Catalana de Caixes d'Estalvis. Una posició de domini que no s'ha vist amenaçada els últims 15 anys, entre altres raons perquè l'absorció, el 1990, de la Caixa d'Estalvis i Mont de Pietat de Barcelona per l'aleshores Caixa d'Estalvis i Pensions de Catalunya i Balears va accentuar la posició hegemònica que aquesta última ja tenia en el mercat català de caixes d'estalvis. La situació relativa de la resta de caixes catalanes en el rànquing per dimensió no ha experimentat tampoc canvis significatius, si bé cal destacar el creixement notable de la Caixa del Penedès.

La Caixa manté una posició dominant, que no s'ha vist alterada els darrers anys

El que sí que s'ha modificat, i de forma significativa, els últims 15 anys és el tipus d'activitat, l'àmbit d'actuació i els resultats de les caixes catalanes. Analitzem amb una mica més de detall aquestes qüestions.

3.1.1. L'adaptació als canvis en el negoci financer

En el període 1987-2002, el balanç de les caixes d'estalvis catalanes ha experimentat transformacions notables, la primera de les quals ha estat el seu creixement en termes quantitatius. El ritme d'expansió s'ha moderat, però, els últims anys bàsicament a causa de dos fets estretament relacionats entre si: el gran augment de fórmules de col·locació de l'estalvi diferents de les típicament bancàries (fons d'inversió, productes d'assegurances i fons de pensions) i la necessitat de mobilització de part de l'actiu per generar recursos per fer front a la demanda de crèdit. Tornarem sobre aquestes qüestions més endavant.

Quant a la composició del balanç, cal destacar, en primer lloc, la pèrdua d'importància relativa de la partida denominada *deutes de l'Estat*. Aquest epígraf –format bàsicament per títols de deute públic– representa actualment el 4,69% de l'actiu, davant del 38% del 1990. Més que considerar-ho una aposta per una estratègia menys conservadora, la pèrdua de pes en el balanç d'aquesta partida s'explica bàsicament per dues raons. D'una banda, els canvis en el marc regulador, atès que l'eliminació dels coeficients d'inversió obligatòria i el venciment progressiu dels certificats de dipòsits emesos pel Banc d'Espanya el 1990 amb motiu del canvi de la normativa sobre el coeficient de caixa, han permès a les caixes de reduir el que podríem denominar *inversió obligatòria* en títols públics. De l'altra, la progressiva pèrdua d'atractiu del deute públic per la reducció substancial dels seus tipus d'interès d'emissió.

En el balanç, han perdut pes relatiu els deutes de l'Estat

El canvi, amb tot, més destacat del balanç de les caixes d'estalvis catalanes els últims 15 anys ha estat sens dubte el creixement espectacular de la partida de crèdits de clients, que ha passat de representar el 36,12% de l'actiu el 1990 a representar el 67,2% a la fi de l'any 2003. Un guany de 30 punts percentuals que, afavorit pel context de bonança econòmica i de caiguda dels tipus d'interès, reflecteix també una certa aposta per la inversió creditícia com a nucli principal de l'activitat per part de les caixes catalanes. El sector privat no només continua sent el destinatari principal de l'activitat creditícia, sinó que la seva importància relativa s'ha accentuat a costa, òbviament, del que s'ha atorgat al conjunt de les administracions públiques, el pes de les quals en el balanç és gairebé testimonial.

A més, la composició del crèdit per modalitats s'ha transformat d'una manera destacada, ja que el crèdit amb garantia real representa avui les tres quartes parts del crèdit atorgat al sector privat. En la majoria dels casos, la garantia és hipotecària en ser el sector de l'habitatge –construcció i adquisició–, el receptor principal de crèdit. De fet, els últims anys bona part de les caixes, lluny de limitar-se a actuar com a socis estrictament financers, han tornat a assumir, com ja havien fet en el passat, tasques de promotor immobiliari. Algunes de les raons que expliquen aquest canvi d'estratègia són l'accentuació de la competència, la reducció dels marges i la política seguida per alguns bancs de creació de societats de promoció immobiliària com a instrument per buscar noves oportunitats de negoci i millorar el grau de penetració en el sector immobiliari.

Hi ha hagut un augment espectacular dels crèdits de clients i s'ha transformat la composició del crèdit, de manera que ha guanyat pes el crèdit amb garantia real

La cartera de valors també ha guanyat pes relatiu, i s'ha convertit en el segon epígraf de l'actiu en importància relativa. La major part de l'avanç ha tingut lloc en el període 1997-2003, ja

Quadre XIV.7 Les caixes d'estalvis catalanes. Estructura de balanç
(En percentatge)

	1990	1992	1997	2003
Caixa i dipòsits en bancs centrals	1,96	2,85	1,37	1,86
Deute de l'Estat	37,63	23,91	19,25	4,69
Entitats de crèdit	9,98	18,78	16,68	9,08
Crèdits sobre clients	36,12	41,88	50,11	67,21
Cartera de valors	5,95	6,06	7,08	11,14
Renda fixa	3,05	2,63	0,95	5,04
Accions	2,90	0,37	0,73	0,43
Participacions	–	3,07	5,39	5,67
Actius materials	4,73	3,77	3,32	1,94
Altres actius	2,09	1,36	1,05	2,46
Resta de l'actiu	1,54	1,39	1,14	1,62
Total actiu	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**
Entitats de crèdit	7,88	8,26	11,11	9,89
Dèbits de clients	76,85	77,50	75,61	69,82
Dipòsits	–	56,30	54,42	65,54
Altres	–	21,20	21,19	4,28
Dèbits representats per valors negociables	0,61	1,23	4,01	7,00
Altres passius	2,04	1,46	1,13	2,08
Comptes de periodificació	3,49	2,56	1,12	1,54
Provisions	3,72	3,27	0,93	0,48
Beneficis de l'exercici	0,56	0,59	0,67	0,51
Passius subordinats	0,75	1,23	0,99	4,69
Recursos propis	4,10	3,71	4,25	3,91
Resta del passiu	0,00	0,19	0,18	0,08
Total passiu	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**

Nota: CECA i Direcció General de Política Financera i Assegurances del Departament d'Economia i Finances

que durant aquests anys els mercats financers espanyols han experimentat una transformació notable en termes qualitatius –desenvolupament dels inversors institucionals, modernització dels sistemes de contractació, entrada de les economies domèstiques– i quantitatius –ampliació del nombre d'empreses subjectes a cotització, creixement espectacular dels volums de contractació, etc. Interessa retenir però que les dades del conjunt de les caixes catalanes estan molt condicionades pel comportament de les dues primeres entitats, en les quals el pes de la cartera és sensiblement més gran que en la resta.

La inversió en renda fixa ha perdut rellevància, mentre que ha crescut la renda variable

El comportament dels diferents epígrafs de la cartera de valors no ha estat, però, uniforme. La inversió en renda fixa ha perdut rellevància, fins a significar únicament el 0,95% de l'actiu total l'any 1997. A partir d'aquest moment ha recuperat posicions i el seu pes relatiu avui és fins i tot superior al que tenia el 1990 (5 i 3%, respectivament). La inversió en renda variable, per la seva banda, ha tingut un creixement sostingut al llarg de tot el període, impulsat bàsicament pel cicle alcista de les cotitzacions i l'ampliació del nombre d'empreses subjectes a cotització. D'acord amb les polítiques de creació de grups financers potents i de posicionament en sectors considerats estratègics seguides especialment per les dues grans caixes, les participacions han assolit una expansió més significativa. Cal recordar que aquest apartat recull les inversions que superen o bé el 20% del capital de l'empresa, o bé el 3% si l'empresa cotitza en els mercats borsaris.

Els actius materials, l'antic actiu immobilitzat, han perdut gairebé tres punts de pes relatiu en el balanç de les caixes, i avui representen solament el 2% dels actius totals. Imputable sobretot al major creixement relatiu de la resta de partides del balanç, l'evolució de l'actiu immobilitzat reflecteix també la política de venda d'actius no necessaris per al desenvolupament de la seva activitat financera portada a terme per bona part de les caixes a partir del final dels anys vuitanta. En un context d'accentuació de la competència, es tractava, en definitiva, de centrar tots els esforços en el negoci estrictament financer.

Els canvis en l'estructura del passiu han estat aparentment menys significatius. Els recursos de clients continuen sent la partida principal, i avui representen entorn del 70% del total.

Els instruments tradicionals de captació d'estalvi –comptes corrents, d'estalvi i a termini– segueixen sent també les fonts de recursos més importants, si bé el pes relatiu de les distintes modalitats ha anat canviant en resposta als canvis de les preferències dels estalviadors, la fiscalitat i els tipus d'interès. El cas més clar és el dels comptes d'estalvi, que han anat perdent acceptació, i actualment representen només entorn del 15% dels recursos de clients.

S'han desenvolupat modalitats de captació de recursos diferents de les tradicionals

L'estabilitat relativa dels recursos de clients amaga, no obstant això, el desenvolupament espectacular d'altres modalitats de captació de recursos, diferents de les tradicionals, com ara els fons d'inversió, els fons de pensions i els productes del sector assegurador. L'increment de la cultura financera (amb el que això suposa de demanda d'una gestió més professionalitzada de la seva cartera d'actius per part dels estalviadors), l'envelliment progressiu de la població i els dubtes creixents sobre la viabilitat dels sistemes públics de pensions, són algunes de les raons que estan darrere de l'auge de la inversió col·lectiva.

Els avantatges fiscals que es van atorgar a aquests productes ha estat un altre dels factors que ha contribuït al seu èxit. L'Administració va justificar la concessió d'aquests avantatges fiscals per la necessitat, en un context de llibertat de moviments de capital, d'evitar una deslocalització geogràfica dels recursos financers i la fugida cap a paradisos fiscals d'una part significativa de l'estalvi nacional. No és menys cert que la mateixa Administració era la primera interessada a potenciar els fons, ja que li permetia de disposar d'un demandant natural de títols de deute públic, fet que li facilitava la cobertura de les seves necessitats de finançament.

Les mateixes entitats bancàries han contribuït a l'èxit dels productes d'inversió col·lectiva

Les mateixes entitats bancàries, tradicionalment poc disposades a col·laborar en el desenvolupament de productes que impliquessin una competència per als seus passius, han contribuït activament a l'èxit dels productes d'inversió col·lectiva, distribuint-los massivament a través de l'àmplia xarxa de sucursals. En altres paraules, davant la competència exercida pels productes d'inversió col·lectiva i atesos els escassos instruments fiscals i de tipus d'interès per competir de què disposen, les entitats bancàries van optar per potenciar els productes desintermediats, creant societats d'inversió col·lectiva pròpies. Es tractava de pal·liar la pèrdua de recursos que generaria l'aparició de productes més rendibles, gairebé igual de líquids i amb un millor tractament fiscal que els dipòsits tradicionals.

En potenciar la substitució dels dipòsits propis per participacions en productes d'inversió col·lectiva, les caixes han desplaçat fora del balanç un volum significatiu del passiu bancari tradicional. Aquest fet, unit a l'expansió notable de la demanda de crèdit ha obligat la major part de caixes d'estalvi a recórrer a altres fonts alternatives de finançament. S'explica així el creixement destacat dels passius representats amb valors negociables, que avui representen el 7% del passiu de les caixes catalanes (el 0,61% el 1990), dels quals les cèdules i els bons hipotecaris són els instruments que han crescut més. S'ha reduït també la tradicional posició prestadora de les caixes en el mercat interbancari, i algunes fins i tot s'han situat en posicions deutores.

Les caixes han buscat fonts d'augment dels recursos propis, com ara l'emissió de passius subordinats

Pel que fa als recursos propis, la dedicació a reserves d'una part significativa dels beneficis ha estat la via natural seguida per les caixes d'estalvis per augmentar el volum de recursos propis i, conseqüentment, la seva solvència. Els majors nivells exigits per les autoritats, el manteniment necessari de l'obra social i, tan o més important, les agressives polítiques d'expansió i creixement dels anys noranta, han obligat, però, a les caixes a recórrer a altres fonts d'augment dels recursos propis, atesa, d'altra banda, la impossibilitat de recórrer a ampliacions de capital. Una d'aquestes fonts ha estat emetre passius subordinats, això és, títols de renda fixa que en l'ordre de prelació –en el cas de fallida de l'entitat– se situen per darrere de tots els creditors comuns. Són, doncs, títols *a priori* poc atractius per als estalviadors, que han pogut ser col·locats entre el públic gràcies bàsicament a dos factors complementaris: l'elevada capacitat comercial de la xarxa de sucursals i la solvència acreditada que les caixes han mostrat al llarg de la història recent del sistema financer espanyol. En alguns casos, aquestes emissions van ser aprovades no sense certes resistències per part dels consells d'administració pel temor que facilitessin una privatització ulterior de les caixes d'estalvis si en algun moment el legislador

decidís concedir drets polítics de representació a aquests títols. Una qüestió –el temor a una possible privatització– que ha tornat a posar-se d'actualitat amb motiu de l'autorització recent per la Llei Financera de les quotes participatives. En qualsevol cas, i com es pot veure al quadre, el pes dels passius subordinats en el balanç de les caixes catalanes no ha deixat d'augmentar els últims 15 anys, i representa ja el 4,69% del passiu, quatre vegades més que el 1990 (0,75%).

3.1.2. Els reptes generats per l'ampliació del mercat: l'opció pel creixement orgànic

La situació de partida de les caixes catalanes per afrontar els reptes competitius era molt desigual

El 1987, les 11 caixes d'estalvis catalanes d'aleshores tenien 3.107 sucursals localitzades gairebé totalment en territori català (94%). No en va, encara estaven en vigor les restriccions que impedien a la major part de caixes expandir-se fora de la comunitat autònoma d'origen. L'anomenada aleshores Caixa de Pensions per a la Vellesa i d'Estalvis de Catalunya i Balears era de fet l'única que disposava d'un nombre significatiu de sucursals fora de Catalunya (177 de les 1.138 que formaven la seva xarxa). La situació de partida de les caixes catalanes per afrontar els reptes competitius que s'apropaven era, no obstant això, molt desigual, i se'n podien diferenciar tres grans grups, perfilats a partir o bé de situacions de fet o bé d'estratègies d'actuació més o menys elaborades.

El primer grup o protagonista és la Caixa de Pensions de Barcelona. Present des de mitjan segle XX en tot el territori català, aquesta entitat gaudia, gràcies en part al que s'ha assenyalat abans, d'una posició hegemònica, ja que absorbia la meitat del passiu generat pel conjunt de caixes catalanes. Els seus dirigents es mostraven ja *oberts a la competència*, com ho demostra la fixació de preus diferencials segons zones d'actiu i passiu i l'ús intensiu de campanyes publicitàries.

La Caixa de Catalunya i la Caixa d'Estalvis i Mont de Pietat de Barcelona, les dues caixes següents en dimensió, formarien el segon grup. Ambdues operaven bàsicament a la província de Barcelona, però les dues estaven també ja implantades en tota la geografia catalana, fet que confirma l'aposta clara per la regió com a àmbit d'actuació.

El tercer grup l'integraven les vuit caixes restants. Malgrat les diferències d'origen fundacional, totes podien ser considerades caixes *provincials*. En els casos de les caixes de Girona, Manlleu i Manresa perquè la seva presència a la resta de províncies catalanes era nul·la. En els altres (Sabadell, Penedès, Terrassa, Tarragona i Laietana) perquè malgrat haver trencat la *cotilla* provincial, el nucli de l'activitat seguia estant concentrat en els territoris d'origen. De fet, la Caixa de Sabadell era l'única que ja s'havia implantat en les quatre províncies catalanes, en un intent de prendre posicions davant la possible entrada, com així va ocórrer, d'algunes de les grans caixes espanyoles a Catalunya. Era evident que aquestes entitats podien seguir operant sense excessives dificultats els pròxims anys. Però també ho era que les condicions en què haurien de desenvolupar la seva activitat serien cada vegada més dures.

La xarxa operativa de les caixes d'estalvis catalanes s'ha més que doblat els darrers 15 anys

L'any 2002, 15 anys després, i malgrat la desaparició de la Caixa d'Estalvis i Mont de Pietat de Barcelona, la xarxa operativa de les caixes d'estalvis catalanes s'ha més que doblat (7.403 sucursals). Totes les caixes catalanes, excepte la de Manlleu, han trencat ja formalment la *cotilla* provincial, seguint un model d'expansió basat en dos grans eixos: la proximitat geogràfica a la casa matriu i la recerca d'una certa diversificació de l'activitat. Totes han intensificat també la presència a la ciutat de Barcelona, ja que no en va es tracta de la ciutat amb un nivell d'activitat més elevat, si bé és també una de les zones amb una competència més intensa.

Els comportaments anteriors han modificat l'escala en la qual operen les caixes catalanes, i ara no són tres sinó sis les caixes implantades a tot Catalunya (la Caixa, Catalunya, Manresa, Sabadell, Terrassa i Penedès). De les quatre restants, tres (Girona, Laietana i Tarragona) ja disposen de sucursals com a mínim en dues províncies catalanes, mentre que la Caixa de Manlleu, la de menys dimensió, continua actuant exclusivament a la província de Barcelona.

Quadre XIV.8 Federació Catalana de Caixes d'Estalvis. Localització de les sucursals. Any 2002
(Nombre de sucursals)

	Província Barcelona	Província Girona	Província Tarragona	Província Lleida	Catalunya	Resta d'Espanya	Total
La Caixa	1.296	169	175	145	1.784	2.769	4.553
Caixa Catalunya	587	36	32	57	712	248	961
Caixa de Girona	44	130	0	0	174	1	175
Caixa de Manlleu	84	0	0	0	84	0	84
Caixa Manresa	120	3	4	10	137	1	138
Caixa Laietana	183	22	0	0	205	12	217
Caixa Sabadell	202	16	14	12	244	0	244
Caixa Tarragona	59	0	199	21	279	2	281
Caixa Terrassa	168	14	14	18	214	0	214
Caixa del Penedès	411	43	38	26	518	18	536
Total	**3.154**	**433**	**476**	**289**	**4.352**	**3.051**	**7.403**

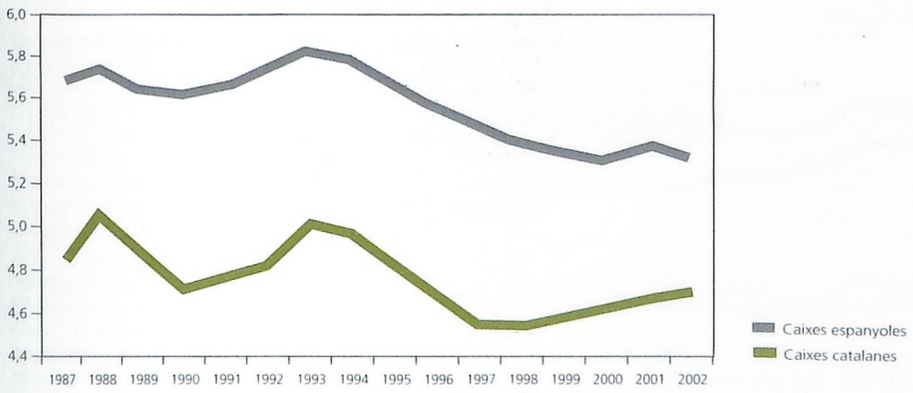
Font: CECA

El 40% de la xarxa operativa de les caixes catalanes està situada fora de Catalunya

Amb tot, el canvi més rellevant en les pautes de localització de les caixes catalanes esdevingut els últims 15 anys té a veure amb el seu grau de penetració a la resta d'Espanya. Actualment, ni més ni menys que el 40% de la xarxa operativa de les caixes catalanes està situada fora de Catalunya. No seria, doncs, exagerat parlar d'un procés de desterritorialització de les caixes catalanes, si no fos perquè, com es pot veure al quadre, aquest resultat s'explica gairebé en exclusiva pel comportament de les dues entitats més grans, la Caixa i la Caixa de Catalunya, que avui tenen 3.017 sucursals –és a dir, més de la meitat de la seva xarxa conjunta–, localitzades fora de Catalunya. Interessa destacar especialment el cas de la Caixa, que té el 60% de la xarxa operativa (2.769 de les 4.553 sucursals) situada a la resta d'Espanya. Des d'aquesta perspectiva, més que considerar-la una caixa catalana sembla més raonable parlar d'una caixa d'origen català.

A manera de resum, doncs, es podria afirmar que l'eliminació, el 1989, de les traves a l'expansió geogràfica de les caixes d'estalvis i l'ampliació consegüent del mercat potencial, han dut les caixes catalanes a modificar l'escala en la qual operen. Les dues primeres, que gaudien ja d'una posició hegemònica al mercat català, han optat per expandir-se per la resta d'Espanya. Les altres caixes han ampliat el radi d'actuació i han passat a ser caixes bé d'àmbit regional, bé caixes biprovincials. En altres paraules, a diferència del que ha passat a la resta d'Espanya, on les caixes han afrontat l'ampliació del mercat portant a terme un procés de concentració i fusió a escala regional, les caixes catalanes han optat, almenys fins avui, per defensar i mantenir la seva independència ampliant la seva presència en altres mercats.

Gràfic XIV.2 Empleats per sucursal. Període 1987-2002



Font: CECA

El creixement de l'activitat i l'expansió geogràfica ha comportat un augment de la plantilla

El creixement de l'activitat i l'expansió geogràfica han provocat l'augment lògic de la plantilla de les caixes catalanes, formada per 34.168 empleats, el doble dels efectius que de l'any 1987. Malgrat això, i atès el creixement similar de la xarxa d'oficines, no s'ha alterat la dimensió mitjana de les sucursals de les caixes catalanes, que avui tenen 4,7 empleats de mitjana davant dels 5,3 del conjunt d'Espanya. Com ja passava també el 1987, la dimensió de les sucursals de les caixes continua sent clarament més reduïda que la dels bancs.

Des del final dels anys vuitanta, les caixes d'estalvis catalanes també han fet un important esforç inversor en tecnologia per millorar tant l'accés de la clientela als productes i serveis oferts com –tan o més important– per facilitar l'activitat ocupada pels seus empleats. Pel que fa al primer aspecte, cal assenyalar que les caixes catalanes disposen de 10.222 caixers automàtics, davant dels 1.398 de l'any 1987. No obstant això, on l'esforç ha estat més acusat és en l'aspecte intern. Els avanços tecnològics, sense ser l'únic factor explicatiu, han permès de millorar substancialment els nivells de productivitat; en termes nominals, el volum de crèdits per empleat i de crèdits per oficina s'han multiplicat gairebé per 10 els últims 20 anys.

3.1.3. Els resultats: la necessària millora de l'eficiència

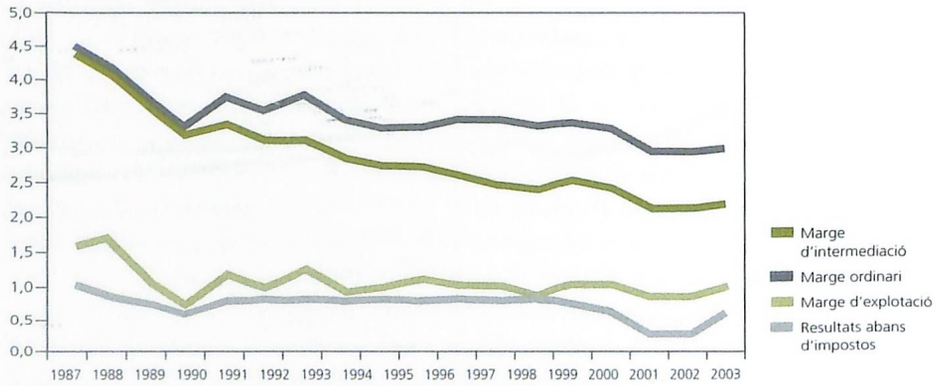
L'estructura del compte de resultats ha patit canvis sensibles deguts tant a factors de tipus general –com ara el cicle econòmic, que afecten el conjunt d'entitats de crèdit– com d'altres de vinculats al comportament de les caixes. Analitzem amb una mica més de detall ambdós factors observant l'evolució al llarg del temps dels dos indicadors de rendibilitat més importants i significatius: el marge d'explotació, que recull els resultats de l'activitat estrictament bancària, i el benefici abans d'impostos. Ambdues magnituds, com sol ser habitual, s'expressen en percentatge dels actius totals mitjans.

L'increment de la competència ha provocat una reducció substancial del marge d'intermediació

Com es pot veure al gràfic XIV.3, l'accentuació de la competència, tant entre les entitats mateixes com l'exercida pels productes desintermediats, ha provocat una reducció substancial del marge d'intermediació –diferència entre els productes i els costos financers– de les caixes catalanes, que ha passat de representar una mica més del 4% dels actius totals mitjans el 1987 (4,52) a situar-se en valors per sota del 2% actualment (1,95). Una caiguda espectacular, doncs, a la qual han contribuït també altres factors com ara la reducció de la inflació, el descens dels tipus d'interès i –tan o més important– la prioritat atorgada al creixement per una bona part de les caixes.

La reducció del marge d'intermediació ha generat la contracció consegüent del marge d'explotació. No obstant això, dos factors van impedir que la caiguda del marge d'intermediació es traslladés íntegrament al marge d'explotació, que fins i tot es va recuperar els anys 1997 i 1998. El

Gràfic XIV.3 Caixes d'estalvis catalanes. Compte de resultats. Període 1987-2003
(En percentatge dels actius totals mitjans)



Font: Direcció General de Política Financera i Assegurances del Departament d'Economia i Finances

primer és l'augment de la partida d'altres ingressos ordinaris, que reflecteix la importància creixent dels productes desintermediats en el negoci de les caixes d'estalvis catalanes. El segon no és cap altre que l'esforç per reduir els costos d'estructura que han fet les caixes al llarg de tot el període, i molt especialment els últims cinc anys. Destaca en aquest sentit que, malgrat l'expansió significativa de la xarxa de sucursals i les importants inversions en tecnologia, el pes dels costos d'estructura sobre el balanç s'ha reduït prop d'un punt percentual en aquest període. Un resultat similar s'obté si s'analitza l'anomenada *ràtio d'eficiència*, que expressa els costos d'explotació en percentatge del marge ordinari.

La reducció dels marges ha donat lloc a la disminució, tot i que menor, dels nivells de rendibilitat

La reducció dels marges ha provocat la disminució dels nivells de rendibilitat. Tot i així, els elevats ingressos generats per les operacions financeres i les dotacions menors per sanejar l'actiu que han hagut de fer les caixes gràcies a la caiguda en la morositat, han permès a les caixes de mitigar la caiguda del nivell de beneficis abans d'impostos.

Encara que estigui distorsionada per la presència creixent de les caixes catalanes al mercat espanyol, la comparació dels resultats de les caixes catalanes amb els obtinguts pel conjunt de caixes a Espanya mostra resultats interessants. Així, com es pot veure al quadre XIV.9, les caixes obtenen a Espanya un nivell de beneficis lleugerament més elevat que les homònimes catalanes (el 0,72% i el 0,53% dels actius mitjans totals, respectivament). Aquest diferencial reflecteix bàsicament el marge d'intermediació més elevat de què gaudeixen les caixes a Espanya, gràcies no tant als majors nivells de productes financers –gairebé idèntics als de les caixes catalanes– com als menors nivells de costos financers. En altres paraules, la competència més gran del mercat català i el major grau de sofisticació de l'estalviador català obliguen les caixes catalanes a remunerar millor el passiu, fet que provoca la reducció conseqüent del marge d'intermediació.

Interessa destacar també el pes relatiu més gran que tenen els altres ingressos ordinaris en el negoci de les caixes catalanes. Un fet que, com ja s'ha comentat, posa de manifest el desenvolupament notable que els productes desintermediats han tingut a Catalunya els últims anys.

4. La banca a Catalunya

El 15% de les sucursals de la banca estan situades a Catalunya,...

Catalunya, d'acord amb la seva posició en el context econòmic espanyol, acull actualment una part rellevant de l'estructura bancària espanyola. De fet, hi està situat el 15% de les sucursals de la banca a Espanya, s'hi capta l'11% dels dipòsits bancaris i s'hi concedeix el 18% dels crèdits bancaris.

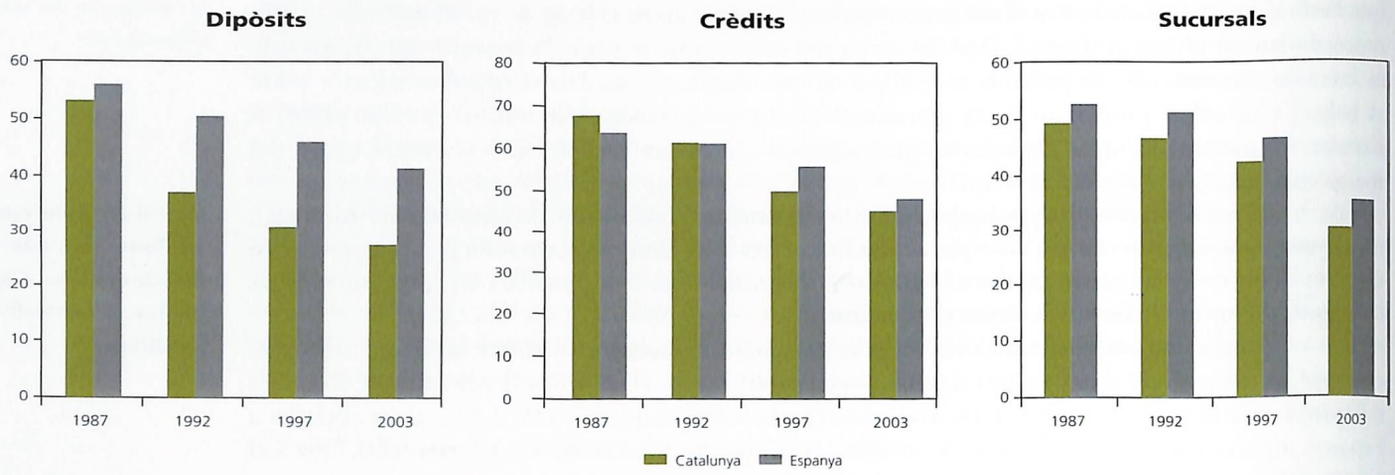
No obstant això, el pes relatiu de la banca a Catalunya és menor del que té en el conjunt d'Espanya, especialment els recursos de clients. N'hi ha prou d'assenyalar que els bancs capten a Catalunya únicament el 27,4% dels dipòsits de la població en el sistema bancari, davant del 41% que absorbeixen al conjunt d'Espanya; una situació que no fa sinó reflectir la major importància, ja esmentada, de les caixes a Catalunya i també la major especialització d'aquestes en el segment de les economies domèstiques.

Quadre XIV.9 Resultats de les caixes d'estalvis. Any 2003
(En percentatge dels actius totals mitjans)

	Federació Catalana de Caixes d'Estalvi	Total caixes espanyoles
Productes financers	4,14	4,17
Costos financers	1,95	1,73
Marge d'intermediació	2,19	2,44
Altres productes ordinaris	0,77	0,70
Marge ordinari	2,96	3,14
Despeses d'explotació	1,97	1,86
Marge d'explotació	0,97	1,26
Resultat abans d'impostos	0,61	0,87
Resultat després d'impostos	0,53	0,72

Font: Direcció General de Política Financera i Assegurances del Departament d'Economia i Finances

Gràfic XIV.4 Quotes de mercat dels bancs
(En percentatge)



Font: Banc d'Espanya

...tot i que ha anat perdent quota de mercat i posicions davant de les caixes d'estalvis.

Igual que a Espanya, la banca ha anat perdent a Catalunya quota de mercat i posicions davant de les caixes d'estalvis. Cal fer un esment especial de la xarxa de sucursals, que no només ha perdut importància relativa sinó que s'ha reduït en termes absoluts –la formen 2.184 oficines, gairebé 1.000 menys que 15 anys abans. En el mateix període, les caixes han obert ni més ni menys que 2.000 sucursals a Catalunya, per tant no ha d'estranyar que la banca avui únicament representi el 30% de la xarxa del sistema bancari, davant del 49,5% del 1987.

En aquest context, no s'observen diferències sensibles entre el comportament dels bancs a Catalunya i Espanya, si bé val la pena comentar dues qüestions: el volum menor de dipòsits que capten els bancs a Catalunya i, alternativament, el volum de crèdits més gran que concedeixen les entitats bancàries en aquesta comunitat (quadre XIV.10). Pel que fa a la primera, i com ja es va comentar en analitzar el comportament del sistema bancari, la menor dimensió relativa dels dipòsits per oficina i/o empleat que presenten els bancs a Catalunya reflecteix dos fets coneguts: el primer, el desenvolupament més important que a Catalunya han arribat a tenir altres productes de captació d'estalvi diferents dels dipòsits tradicionals, com a conseqüència precisament de l'elevada competència del mercat català; el segon és el paper predominant, per no dir hegemònic, que les caixes tenen a Catalunya, especialment en el passiu, ja que capten el 70% dels dipòsits del públic en el sistema bancari (davant del 52% que capten en el conjunt d'Espanya).

La propensió creditícia més elevada que mostren els bancs a Catalunya reflecteix el major impuls de la demanda de crèdit a Catalunya. No cal descartar, no obstant això, que a causa

Quadre XIV.10 Els bancs a Catalunya. Indicadors d'estructura. Any 2003

	Catalunya	Espanya
Habitants/oficines	3.069,7	3.039,3
Crèdits/habitants	9,9	8,6
Dipòsits/habitants	4,5	6,3
Crèdits/oficina	30.325,6	26.010,8
Dipòsits/oficina	13.791,2	19.081,8
Ocupats/oficina	8,3	8,0
Crèdits/ocupats	3.170,1	2.891,8
Dipòsits/ocupats	1.623,4	2.259,4
Oficines/100 km^2	6,8	2,8

Nota: Les dades d'ocupats/oficina, crèdits/ocupats i dipòsits/ocupats són referents a l'any 2002.
Fonts: Banc d'Espanya, Asociación Española de Bancos i INE

precisament de la preferència clara per les caixes mostrada per la població catalana a l'hora de col·locar el seu estalvi, els bancs hagin optat per centrar els seus esforços en l'altre vessant del balanç, i per això són una mica més agressius que a la resta d'Espanya en la concessió de crèdits.

4.1. La banca amb seu social a Catalunya

La banca espanyola d'origen castellà o basc té una presència significativa a Catalunya

La presència significativa a Catalunya de la banca espanyola d'origen castellà o basc contrasta no només amb la introducció escassa de la banca pròpiament catalana a la resta d'Espanya, sinó també, i amb més rellevància, amb la minsa presència a Catalunya. No en va, Catalunya va perdre en la primera meitat del segle XX la majoria dels seus bancs, fet que unit a la política d'absorcions agressiva portada a terme per la gran banca espanyola en la postguerra immediata van provocar la desaparició gairebé total de la banca catalana, el pes de la qual sobre el total espanyol a mitjan anys cinquanta era només del 3%. Cal recordar també que, després de guanyar importància als anys seixanta, bona part de la banca autòctona va tornar a patir dificultats greus a la dècada dels setanta, i va passar a ser controlada pels grans grups bancaris espanyols. Aquests van optar al principi per desenvolupar una política de segones marques, intentant aprofitar els potencials avantatges competitius que podia generar el fet de preservar i mantenir bancs amb terminologia i arrels catalanes (el grup Banca Catalana seria un bon exemple d'aquesta política).

Després de la crisi bancària i els canvis de propietat que va originar, el cens de bancs catalans estava format per 16 entitats, que representaven entorn del 10% de l'actiu, de les sucursals i dels empleats de la banca espanyola. Quinze anys després, i a causa principalment del final de la política de segones marques, el cens de bancs catalans s'ha reduït gairebé a la meitat (quadre XIV.11).

A més, hi ha hagut canvis en la propietat dels bancs catalans, i en aquest sentit cal destacar dues operacions: la primera va ser l'adquisició, el 1990, pel Deutsche Bank del Banco Comercial

Quadre XIV.11 Volum d'actius dels bancs catalans. Anys 1987 i 2003
(En milers d'euros)

Bancs	1987	2003
Sabadell	3.524.479	29.892.584
Atlántico	3.367.645	9.090.589
Catalana	3.999.988	–
Comercial Transatlántico/Deutsche Bank	1.123.712	12.404.706
Jover	632.493	–
Català de Crèdit	737.394	–
Bankpyme	225.812	869.097
Sindicat de Banquers de Barcelona	149.658	–
Europa	277.511	599.516
Fibanc	–	593.096
Sabadell Multibanca	–	1.071.349
Condal	10.866	–
Industrial del Mediterráneo	871.528	–
Mercantil de Tarragona	153.024	–
Mas Sardà	631.766	–
Expansión Industrial	1.707.133	–
Barcelona	322.828	–
Eurobanc	–	–
Privat Bank	–	50.787
Industrial de Catalunya	771.585	–
General Electric Capital Bank	–	704.102
Total bancs catalans	18.507.422	55.275.826
Total bancs espanyols	186.786.815	730.334.303
% bancs catalans / bancs espanyols	9,9	7,6

Font: Direcció General de Política Financera i Assegurances del Departament d'Economia i Finances

Quadre XIV.12 Els bancs. Estructura de balanç. Any 2003
(En percentatge)

	Bancs catalans	Bancs espanyols
Caixa i dipòsits en bancs centrals	1,40	1,58
Deute de l'Estat	4,19	7,53
Entitats de crèdit	19,08	18,05
Crèdits sobre clients	68,11	52,46
Cartera de valors	3,65	14,04
Actius materials	1,00	0,85
Altres actius	1,82	4,05
Resta de l'actiu	0,75	1,44
Total actiu	**100,00**	**100,00**
Entitats de crèdit	18,80	25,97
Recursos aliens	71,50	59,96
Altres passius	2,14	4,24
Comptes de periodificació	0,86	1,35
Provisions	0,50	2,02
Beneficis de l'exercici	0,50	0,00
Reserves	5,76	5,81
Resta del passiu	0,00	0,65
Total passiu	**100,00**	**100,00**

Font: Direcció General de Política Financera i Assegurances del Departament d'Economia i Finances

Trasatlántico; la segona, molt més recent, ha estat la compra del Banco Atlántico pel Banc de Sabadell. Amb aquesta operació, el banc vallesà ha reforçat la posició hegemònica que ja tenia entre els bancs catalans i ha avançat en l'objectiu de convertir-se en un dels principals grups bancaris espanyols. De fet, si es consoliden tots els recursos del grup (format actualment, a més del mateix Banc de Sabadell i el Banco Atlántico, pel Banco Herrero, el Banco de Asturias, Sabadell Multibanca i Solbank), podem parlar ja del quart grup bancari espanyol per volum d'actius.

Els bancs catalans mostren un pes més elevat dels recursos de clients, en el passiu, i de la inversió creditícia, en l'actiu

Un cop fetes aquestes precisions, el quadre XIV.12 compara l'estructura del balanç dels bancs catalans amb la corresponent al conjunt espanyol. En el passiu, la diferència més significativa dels bancs amb seu social a Catalunya és el pes més acusat dels recursos de clients (el 71,5% del passiu total, davant del 60% que aquesta partida té a Espanya). Com a contrapartida lògica, els bancs catalans mostren també una menor dependència del finançament interbancari que els bancs espanyols.

Pel que fa a l'actiu, cal assenyalar el major pes de la inversió creditícia en els bancs catalans; aquest fet confirma el que ja s'ha indicat respecte a la major propensió cap a la inversió creditícia que mostren els bancs a Catalunya. En altres paraules, tot sembla indicar que els bancs intensifiquen a Catalunya l'especialització en la concessió de crèdits.

Cal indicar, finalment, que els últims 15 anys la rendibilitat dels bancs catalans ha evolucionat de forma similar a la de les caixes i a la de la resta de bancs espanyols: reducció acusada del marge d'intermediació, augment de la importància relativa dels altres ingressos ordinaris i disminució dels nivells de beneficis abans d'impostos. Segons la informació dels quadres XIV.9 i XIV.13, i sense perdre de vista el reduït nombre d'entitats que formen la banca catalana, val la pena, però, destacar alguns aspectes interessants, que a més es repeteixen sistemàticament els anys més recents.

Els bancs amb seu social a Catalunya mostren un marge d'intermediació més elevat

El primer és el marge d'intermediació més elevat que presenten els bancs amb seu social a Catalunya. Una anàlisi més detallada mostra que aquest resultat reflecteix els costos financers menors que suporten els bancs catalans. El segon, més fàcil d'explicar, és el pes relatiu més elevat dels altres ingressos. No en va, una part dels bancs que tenen la seu social a Catalunya estan especialitzats en la prestació de serveis a la clientela. El tercer, certament sorprenent, és l'elevat nivell de despeses d'explotació que presenten els bancs catalans.

La comparació dels resultats de les caixes d'estalvis i bancs catalans mostra també resultats *a priori* sorprenents. Així, en contra del que ocorre a la resta d'Espanya, el marge d'intermediació dels bancs catalans és lleugerament més elevat que el de les caixes catalanes.

Quadre XIV.13 Resultats dels bancs. Any 2003
(En percentatge dels actius mitjans)

	Bancs catalans	Total bancs espanyols
Productes financers	4,02	4,02
Costos financers	1,73	1,96
Marge d'intermediació	2,29	2,06
Altres productes ordinaris	1,12	0,60
Marge ordinari	3,41	2,66
Despeses d'explotació	2,27	1,47
Marge d'explotació	1,14	1,16
Resultat abans d'impostos	0,73	0,92
Resultat després d'impostos	0,51	0,74

Font: Direcció General de Política Financera i Assegurances del Departament d'Economia i Finances

5. Conclusions

El sistema bancari català mostra trets del sistema bancari espanyol, ja que està sotmès a la mateixa regulació i comparteix els seus agents intermediaris. No obstant això, és evident també que presenta matisos propis, un dels quals és el pes relatiu més gran que tenen a Catalunya les caixes d'estalvis. No en va, Catalunya avui disposa de 10 caixes d'estalvi, un nombre certament elevat atesa la població (poc més de sis milions) i l'extensió (entorn dels 32.000 km^2).

Les caixes d'estalvis han guanyat quota de mercat,...

A més, les caixes d'estalvis han guanyat quota de mercat els últims 15 anys i capten ja el 71% dels dipòsits de la població en el sistema bancari català. Cal assenyalar que el creixement de les caixes s'ha aconseguit en detriment de la banca, que ha perdut no només quota de negoci sinó també estructura; de fet, les caixes superen ja els bancs en nombre de sucursals i gairebé s'han equiparat en termes d'empleats.

Quines raons poden explicar el guany de quota de mercat de les caixes? Una primera possibilitat seria considerar que les caixes d'estalvis han seguit una política de preus més agressiva en ser el tipus d'interès un dels atributs que els usuaris valoren per elegir l'entitat o entitats amb les quals faran les seves operacions financeres. Encara que la informació sobre la política de preus seguida per cadascuna de les caixes és incompleta, no sembla que aquesta sigui una explicació plausible.

Tampoc no sembla convincent imputar exclusivament l'expansió de les caixes als canvis esdevinguts en l'activitat econòmica. És innegable que els últims 10 anys el sector de la construcció ha crescut espectacularment i és cert també que les caixes, per l'especialització tradicional en aquest segment d'activitat, estaven més ben col·locades que els bancs per beneficiar-se del boom immobiliari. Però d'aquí a considerar aquest aspecte com l'únic rellevant hi ha un tros certament considerable. Entre altres coses perquè el guany de quota de mercat per part de les caixes és anterior a l'auge de la construcció.

...evolució que s'ha vist afavorida per les estratègies seguides pels bancs,...

Sembla més raonable, en canvi, relacionar el creixement orgànic de les caixes als mercats domèstics amb les estratègies seguides pels bancs, els seus grans competidors. Cal tenir en compte que les fusions entre els grans bancs espanyols i la retirada de bona part de la banca estrangera han provocat una reducció notable de la capacitat bancària –sucursals i empleats–, i del cens de bancs operatius al mercat català o, el que és el mateix, una reducció del nombre de competidors potencials. Cal recordar també que els grans bancs sorgits de les fusions han dedicat el gruix dels seus recursos –bàsicament financers, però també humans i gerencials– a apuntalar els seus ambiciosos projectes d'expansió internacional. No és possible, per tant, descartar que aquest doble procés –la reducció del cens i la prioritat donada a la internacionalització– hagin provocat un cert abandonament del mercat local, que ha estat aprofitat per les caixes d'estalvis.

És evident també que les caixes d'estalvis, a més d'una gestió adequada i eficaç, han demostrat tenir –o han estat capaces de generar– un conjunt d'avantatges competitius davant de la resta d'intermediaris bancaris. En altres paraules, malgrat la uniformitat aparent dels serveis

financers, les caixes han aconseguit de diferenciar els seus productes dels oferts pels seus competidors.

Del que s'ha dit fins ara no s'ha d'inferir, però, que les caixes podran mantenir els pròxims anys ritmes de creixement similars als que han assolit fins avui. Entre altres raons perquè la banca ha anunciat ja la intenció de tornar a concentrar els seus esforços i competir en el mercat domèstic. L'entorn de tipus d'interès reduïts i l'estrenyiment conseqüent dels marges dificulten, a més, de mantenir polítiques d'expansió molt agressives, atesos els elevats costos d'estructura que generen. Després de la massiva obertura de sucursals de la dècada dels noranta, bona part de les caixes han arribat ja a la cobertura del territori a què aspiraven per dimensió i/o vocació.

L'eliminació, el 1989, de les traves a l'expansió geogràfica de les caixes i l'ampliació conseqüent del mercat potencial ha diluït, a més, la tradicional fragmentació territorial dels mercats de caixes. A diferència del que ha passat a la resta d'Espanya, on les caixes han afrontat l'ampliació del mercat portant a terme un procés de concentració i fusió a escala regional, les caixes catalanes han optat, almenys fins a la data, per defensar i mantenir la seva independència ampliant la presència en altres mercats. Les dues primeres caixes, que gaudien ja d'una posició hegemònica al mercat català, han optat per expandir-se a la resta d'Espanya. Les altres caixes han ampliat el radi d'actuació i han passat a ser bé caixes d'àmbit regional, bé caixes biprovincials.

...però el marge per seguir creixent en el futur és més reduït.

Les conductes anteriors han permès a les caixes catalanes de mantenir uns nivells adequats de rendibilitat en un entorn cada vegada més competitiu. Però el marge per seguir creixent en un futur immediat és més reduït, i no es pot descartar que s'esdevingui una situació d'excés de capacitat que obligui les caixes catalanes a racionalitzar l'estructura per poder operar en un context de competència creixent i de marges cada vegada més reduïts. No en va, Catalunya és actualment un dels territoris de la Unió Europea que presenta uns nivells de bancarització més elevats.

La importància significativa de les caixes d'estalvis a Catalunya i la presència notable de les principals caixes catalanes en tota la geografia espanyola contrasten amb l'encara implantació reduïda a la resta d'Espanya de la banca pròpiament catalana, el cens de la qual a més s'ha reduït pràcticament a la meitat els últims 15 anys. Canvis recents en la propietat d'alguns dels bancs catalans i l'adquisició de bancs d'altres comunitats han permès, no obstant això, que Catalunya disposi ja del quart grup bancari espanyol per volum d'actius, i per tant no es pot descartar un reforçament del paper de la banca catalana en el sistema bancari espanyol.

Economia catalana: territori i qualitat de vida

XV. Economia i territori

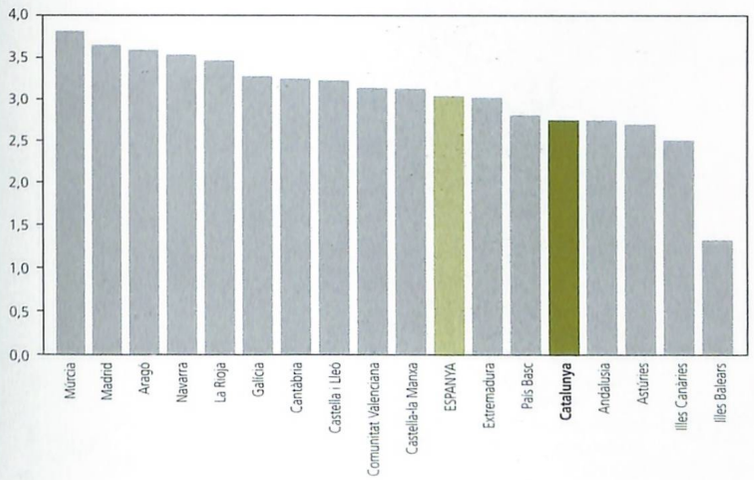
1. L'economia catalana en el context espanyol i europeu

El 2003, l'economia catalana ha crescut el 2,7%, per sota, doncs, de la mitjana espanyola

L'any 2003 l'economia catalana ha crescut en termes reals el 2,74%, segons les dades elaborades per FUNCAS (gràfic XV.1). Aquest creixement és inferior a la mitjana espanyola (amb un augment del PIB en termes constants del 3,03%), encara que és similar a l'increment de l'any precedent a Catalunya. La comunitat autònoma amb un creixement més elevat ha estat, igual que l'any anterior, Múrcia (amb una taxa d'increment del PIB del 3,81%), seguida de Madrid (3,64%), l'Aragó (3,58%), Navarra (3,52%), la Rioja (3,45%), Galícia (3,26%), Cantàbria (3,23%), Castella i Lleó (3,21%), la Comunitat Valenciana (3,12%) i Castella-la Manxa (3,11%). La regió amb un creixement inferior ha estat, com al 2002, les Illes Balears (1,32%).

El PIB per habitant de Catalunya, a diferència de l'any anterior, ha perdut posicions respecte del de l'Estat espanyol. Això ha succeït no tan sols per la diferència negativa entre l'augment del PIB català i espanyol, sinó també pel fet que l'any 2003 la població catalana ha crescut més que l'espanyola. D'aquesta manera, i prenent el PIB per càpita d'Espanya igual a 100, Catalunya ha assolit l'any 2003 el 119,5%, pel 122,4% de l'any 2002. Així, en el rànquing de les comunitats autònomes amb més PIB per càpita, Catalunya ha perdut una posició, i ha passat a ocupar-hi la cinquena, per darrere de Madrid (125,1%), Navarra (123,8%), el País Basc (121,3%) i les Illes Balears (120%). La Rioja, l'Aragó i la Comunitat Valenciana també tenen un PIB per habitant superior a la mitjana espanyola, encara que inferior al de Catalunya. La resta de les comunitats autònomes tenen un nivell de PIB per càpita inferior a la mitjana, i Andalusia i Extremadura tornen a ocupar els últims llocs del rànquing, amb uns índexs respectius del 75,7% i del 72,5%, uns nivells inferiors als del 2002.

Gràfic XV.1 Creixement del PIB de les comunitats autònomes. Any 2003
(En percentatge)



Font: FUNCAS

La renda familiar disponible bruta per habitant s'ha situat un 14,5% per sobre de la mitjana espanyola

L'índex català en termes de renda familiar bruta disponible (mesurada en termes de poder de compra) ha arribat al 114,5%, si es considera el conjunt d'Espanya amb un índex de 100 (quadre XV.1). Aquest indicador és inferior al de l'any precedent en gairebé un punt. Si es considera el rànquing de les regions espanyoles en aquest indicador, s'observa que les comunitats autònomes capdavanteres són l'Aragó (117,8%), Madrid (115,7%), el País Basc (115,5%) i Navarra (112,2%). Catalunya és a la cinquena posició, i ha perdut un lloc respecte del 2002. Segueixen Castella i Lleó, la Rioja i les Illes Balears, amb índexs superiors a la mitjana espanyola. La resta de les regions tenen un nivell inferior a la mitjana i, igual que l'any 2002, les regions amb un índex menor tornen a ser Andalusia (80,5%) i Múrcia (79,3%).

Atès l'important procés redistributiu que té lloc en l'economia espanyola, les diferències en l'indicador de la renda familiar bruta disponible per càpita entre comunitats autònomes són molt menors que les del PIB/càpita. D'aquesta manera, si bé la diferència entre la comunitat autònoma amb més PIB/càpita, Madrid (125,1%), i la que en té menys, Extremadura (72,5%), és de 52,6 punts, queda reduïda en 14,1 punts quan es compara la regió amb més renda per habitant, l'Aragó (117,8%), i la que en té menys, Múrcia (79,3%).

Catalunya és la cinquena regió que més transferències netes aporta al sector públic central

Per il·lustrar aquest procés redistributiu, s'ha calculat la diferència entre el nivell relatiu de renda i el PIB/càpita, de tal manera que un saldo positiu indica que la regió rep transferències netes, i un saldo negatiu, al contrari, indica que la comunitat autònoma considerada és aportadora neta de recursos al sistema, els quals aniran cap a les regions amb un nivell productiu menor. El resultat d'aquest càlcul per a l'any 2003 (gràfic XV.2) indica que Catalunya és la cinquena regió que més transferències netes aporta al sistema, per darrere de les Illes Balears, Navarra, Madrid i el País Basc. No obstant això, en relació amb l'any anterior s'observa que les transferències netes aportades per Catalunya han disminuït molt, i de fet ha estat superada pel País Basc com a aportadora neta de recursos al sistema. Així, la diferència entre el PIB/càpita relatiu català i la renda per habitant ha passat a ser l'any 2003 de –5 punts, quan l'any 2002 era de –9,7 punts. Les regions que l'any 2003 han rebut més recursos en termes nets han estat Extremadura (13,7), Castella-la Manxa (13,3), Castella i Lleó (12,8) i l'Aragó (11,3).

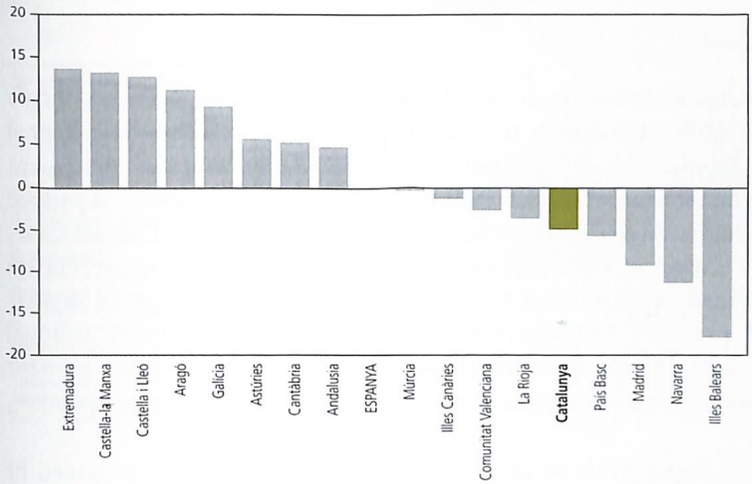
Segons les dades que també ofereix FUNCAS sobre la convergència real de les regions espanyoles respecte de la mitjana europea (mapa XV.1), l'any 2003, Espanya se situava en un índex del 91,1%, si es considera la Unió Europea (amb 15 països) amb un índex de 100. Catalunya ha assolit un índex del 105,7% i, juntament amb les comunitats autònomes de Madrid (113,1%),

Quadre XV.1 Situació relativa de les comunitats autònomes en PIB i RFBD per habitant. Any 2003
(Espanya=100)

CA	PIB per habitant	CA	RFBD per habitant
Madrid	125,1	Aragó	117,8
Navarra	123,8	Madrid	115,7
País Basc	121,3	País Basc	115,5
Illes Balears	120,0	Catalunya	114,5
Catalunya	119,5	Navarra	112,2
La Rioja	112,8	Castella i Lleó	109,8
Aragó	106,5	La Rioja	109,0
Comunitat Valenciana	100,6	Illes Balears	102,0
Espanya	100,0	Espanya	100,0
Castella i Lleó	97,0	Cantàbria	99,5
Cantàbria	94,3	Comunitat Valenciana	97,9
Illes Canàries	87,7	Castella-la Manxa	95,7
Astúries	85,3	Galícia	94,1
Galícia	84,7	Astúries	91,0
Castella-la Manxa	82,5	Illes Canàries	86,4
Múrcia	79,3	Extremadura	86,2
Andalusia	75,7	Andalusia	80,5
Extremadura	72,5	Múrcia	79,3

Font: FUNCAS

Gràfic XV.2 Procés redistributiu entre les comunitats autònomes. Any 2003
(punts percentuals)



Font: FUNCAS

Navarra (108,1%), el País Basc (107,8%), l'Aragó (102,6%) i les Illes Balears (100,6%), han estat les úniques regions espanyoles que han superat la mitjana europea. Per contra, Extremadura (72,9%), Múrcia (72,3%) i Andalusia (69,3%) han estat les regions espanyoles més allunyades de la mitjana europea.

Mapa XV.1 Convergència de les comunitats autònomes espanyoles respecte a la Unió Europea. Any 2003
(PIB a preus de mercat en paritat de poder de compra, per càpita, UE-15=100)



Font: FUNCAS

2. Renda i territori a Catalunya

2.1. Població

La immigració estrangera ha comportat un augment de la població resident a Catalunya els darrers anys

L'any 2003, la població de Catalunya era de 6.704.146 habitants, segons les xifres oficials de l'Institut Nacional d'Estadística (INE). Els darrers set anys, la població a Catalunya ha crescut el 10,1% (gràfic XV.3), increment superior al del conjunt d'Espanya (7,7%). Aquest creixement substancial entre el 1996 i el 2003 ha estat protagonitzat pels fets dels darrers tres anys; en el període 2001-2003, la població a Catalunya s'ha incrementat el 5,7%, i a Espanya, el 3,9%. Des del 1991, la població catalana ha crescut de 644.652 habitants en termes absoluts, fet que representa un augment en termes anuals acumulatius del 0,54%; mentre que les xifres respectives per al període 1996-2003 han estat de 614.106 persones en termes absoluts, amb una taxa d'increment anual acumulatiu de l'1,38%, i per al 2001-2003, de 361.036 persones, que implica un creixement anual acumulatiu del 2,81%. Aquests increments importants dels darrers anys són deguts, sobretot, a la immigració estrangera.

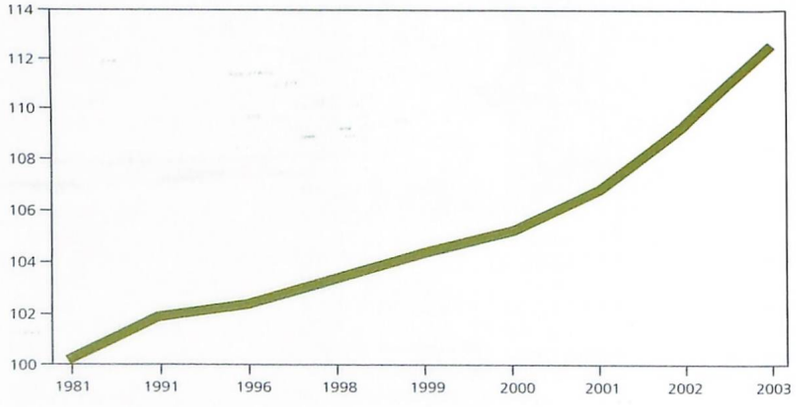
En el període 1996-2003 la població catalana s'ha incrementat de 614.106 persones. El 63,5% d'aquest increment ha tingut lloc a la regió metropolitana, el 14,1%, a les comarques gironines, i l'11,3%, al Camp de Tarragona. La resta de les zones no hi ha contribuït de manera rellevant. Les comarques gironines i el Camp de Tarragona han estat les úniques zones territorials que han incrementat la població per sobre de la mitjana de Catalunya en el període 1996-2003 (amb creixements respectius del 16,7% i del 16,5%). Les zones amb un increment de població inferior han estat les Terres de l'Ebre (6,6%) i les comarques de Ponent (5,8%).

Els últims anys, la regió metropolitana ha perdut pes relatiu en termes de població

Els darrers set anys la regió metropolitana ha perdut pes, ja que ha passat de representar el 69,4% del total de població catalana l'any 1996 al 68,9% l'any 2003. En canvi, les comarques gironines i el Camp de Tarragona han incrementat el percentatge (les primeres passen de tenir un pes en el conjunt de la població catalana del 8,5% el 1996 al 9,1% el 2003, i les segones, del 6,9% al 7,3%). La resta de zones (quadre XV.2) no han patit variacions (l'Alt Pirineu i l'Aran) o han disminuït solament una o dues dècimes (com les comarques centrals, les comarques de Ponent i les Terres de l'Ebre).

Quant a l'evolució de la població per comarques els darrers set anys (mapa XV.2), cal destacar que solament tres comarques han perdut població (la Terra Alta, el Pallars Jussà i el Ripollès), mentre que tres comarques més han crescut molt poc, menys de l'1% (la Ribera d'Ebre, les Garrigues

Gràfic XV.3 Evolució demogràfica. Anys 1981-2003
(Índex, població 1981=100)



Fonts: Idescat i INE

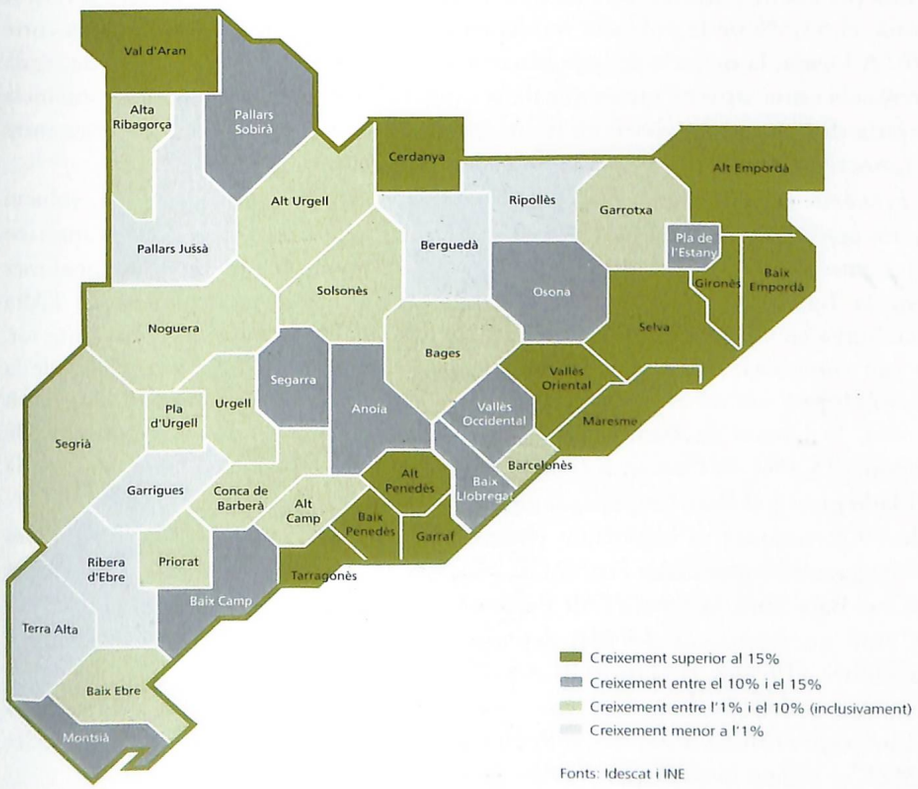
Quadre XV.2 Evolució de la població. Àmbits territorials. Anys 1996-2003

	Població			Estructura	
	1996	2003	Creixement	1996	2003
Àmbit metropolità	4.228.048	4.618.257	9,2%	69,4%	68,9%
Comarques gironines	519.941	606.806	16,7%	8,5%	9,1%
Camp de Tarragona	419.006	488.262	16,5%	6,9%	7,2%
Terres de l'Ebre	155.670	165.887	6,6%	2,6%	2,5%
Àmbit de ponent	294.058	311.254	5,8%	4,8%	4,6%
Comarques centrals	412.250	447.015	8,4%	6,8%	6,7%
Alt Pirineu i Aran	61.067	66.665	9,2%	1,0%	1,0%
Catalunya	**6.090.040**	**6.704.146**	**10,1%**	**100,0%**	**100,0%**

Àmbit metropolità: Alt Penedès, Baix Llobregat, Barcelonès, Garraf, Maresme, Vallès Occidental i Vallès Oriental
Comarques gironines: Alt Empordà, Baix Empordà, Garrotxa, Gironès, Pla de l'Estany, Ripollès i Selva
Camp de Tarragona: Alt Camp, Baix Camp, Baix Penedès, Conca de Barberà, Priorat i Tarragonès
Terres de l'Ebre: Baix Ebre, Montsià, Ribera d'Ebre i Terra Alta
Àmbit de ponent: Garrigues, Noguera, Pla d'Urgell, Segarra, Segrià, Urgell
Comarques centrals: Anoia, Bages, Berguedà, Osona i Solsonès
Alt Pirineu i Aran: Alta Ribagorça, Alt Urgell, Cerdanya, Pallars Jussà, Pallars Sobirà, Vall d'Aran
Fonts: Idescat i INE

i el Berguedà). Hi ha 15 comarques més que han augmentat la població per sota de la mitjana de Catalunya (10,1%). Entre aquestes, les menys dinàmiques en termes relatius han estat el Priorat (1,3%), el Barcelonès (2,9%), la Noguera (3,8%) i l'Alta Ribagorça (4,1%), i les més dinàmiques i properes al creixement mitjà català, el Pallars Sobirà (10%), l'Alt Camp (9,7%), el Solsonès (7,8%) o l'Urgell (7,7%). Un grup de 8 comarques més han tingut un creixement entre el 10% i el 15%, entre les quals destaca el Baix Llobregat (13,5%), l'Anoia (13,4%) i el Vallès Occidental (12,9%). Finalment,

Mapa XV.2 Evolució de la població a les comarques. Anys 1996-2003



Fonts: Idescat i INE

12 comarques més han tingut un creixement per sobre del 15%. El Baix Penedès ha estat la comarca amb un increment més elevat en termes percentuals (45,3%), seguida del Garraf (29,9%), la Selva (25,7%), la Cerdanya (21,8%) i el Vallès Oriental (19,4%). També pertanyen a aquest grup les comarques de l'Alt Empordà, el Maresme, l'Alt Penedès, la Vall d'Aran, el Baix Empordà, el Tarragonès i el Gironès, encara que totes amb un creixement inferior al 19%. En termes absoluts, les comarques que més població han guanyat en el període 1996-2003 han estat el Vallès Occidental (88.200 persones), el Baix Llobregat (86.692), el Barcelonès (61.072), el Maresme (58.717) i el Vallès Oriental (55.417).

2.2. Renda i producció comarcal

Girona i Lleida són les províncies amb un nivell de renda més elevat de Catalunya

En l'apartat de renda, l'*Anuario Económico de España*, publicat per la Caixa, permet d'obtenir dades del nivell de renda familiar disponible per habitant per als municipis, províncies i regions espanyoles, considerant 10 intervals de nivell de renda. Les darreres dades disponibles en redactar aquest apartat es refereixen a l'any 2001. En aquest any, Catalunya va assolir un nivell 8 de renda, equivalent a una renda mitjana entre 11.500 i 12.500 €/h., per sobre del nivell d'Espanya (9.700-10.650 €/h.) i similar als nivells de les Illes Balears i Madrid, encara que per sota del nivell assolit per Navarra i el País Basc (entre 12.500 i 13.500 €/h.). Per províncies, Girona i Lleida van assolir un nivell 9, equivalent a una renda mitjana per habitant entre 12.500 i 13.500 €/h. (igual que les províncies d'Àlaba, Guipúscoa i Navarra), mentre que Barcelona va assolir el mateix nivell mitjà de renda per càpita que Catalunya (entre 11.500-12.500 €/h.). Finalment, la província catalana amb un nivell de renda menor va ser Tarragona (entre 10.650 i 11.500 €/h.).

Pel que fa als municipis catalans de més de 1.000 habitants (els únics dels quals l'*Anuario* ofereix dades desagregades), s'observa que 25 municipis van gaudir d'una renda mitjana per habitant de més de 13.500 € l'any 2001 (10 municipis a la província de Girona, 7 a la de Barcelona, 6 a la de Lleida i 2 a la de Tarragona). Aquests municipis reunien aproximadament el 30% de la població catalana (quadre XV.3). A la província de Barcelona, la major part de la població vivia en municipis amb un nivell de renda per càpita entre 9.700 i 10.650 € (el 35% de la població) (quadre XV.4). A la província de Girona, el 53,5% de la població residia en municipis amb un nivell de renda entre 12.500 i 13.500 €/h. A Lleida, la majoria de la població vivia en municipis d'un nivell 10 de renda (el 44,9%, per la presència entre aquests municipis de la capital, Lleida) i, finalment, a la província de Tarragona, la majoria dels ciutadans vivien en municipis amb rendes per càpita compreses entre 12.500 i 13.500 € (concretament, el 30,7% de la població tarragonina).

La Terra Alta ha estat la comarca on més ha augmentat el PIB, mentre que la menys dinàmica ha estat l'Alta Ribagorça

L'*Anuari Econòmic Comarcal* de la Caixa de Catalunya ofereix estimacions sobre l'evolució del PIB per comarques. Segons les darreres estimacions publicades, referents a l'any 2002, s'aprecien diferències destacables entre els diferents territoris (mapa XV.3). La comarca amb un creixement més elevat del PIB va ser la Terra Alta (5%), mentre que la comarca menys dinàmica va ser l'Alta Ribagorça (1%). Catalunya va créixer, de mitjana, el 2,2%, tres dècimes menys que l'any anterior. Catorze comarques van enregistrar una taxa d'increment del PIB del 3% o superior. A part de la Terra Alta, aquestes comarques van ser el Berguedà (4,3%), la Vall d'Aran i el Priorat (ambdues amb un increment del 4%), la Conca de Barberà (3,9%), el Pla de l'Estany i les Garrigues (3,6% cadascuna), el Tarragonès (3,4%), la Cerdanya (3,3%), el Pallars Sobirà (3,2%), l'Urgell i el Segrià (3,1% cadascuna), i la Segarra i el Baix Empordà (ambdues amb un creixement del 3%).

El PIB de 19 comarques va augmentar entre el 2% i el 3%. Entre les més dinàmiques d'aquest grup de comarques destaquen l'Alt Penedès, la Noguera i el Pla d'Urgell, amb un increment del 2,9% cadascuna, i el Baix Ebre, la Selva i l'Alt Empordà, amb un augment del 2,8%. I entre les menys dinàmiques, amb un increment del PIB per sota del registrat pel conjunt de Catalunya (2,2%), hi ha el Barcelonès, el Bages, la Garrotxa i el Vallès Oriental.

Finalment, vuit comarques més van tenir una variació del PIB inferior al 2%: el Vallès Occidental, el Baix Llobregat i Osona (totes tres amb un increment de l'1,8%), el Garraf i el Ripollès (1,5%), l'Anoia (1,3%), el Pallars Jussà (1,1%) i l'Alta Ribagorça (1%).

Quadre XV.3 Municipis catalans amb un nivell de renda per càpita superior als 13.500 €. Any 2001

Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
Alella	Alp	Alpicat	Castellvell del Camp
Barcelona	Cadaqués	Lleida	Salou
Cabrera de Mar	Castell-Platja d'Aro	Mollerussa	
Cabrils	Fornells de la Selva	Naut Aran	
Matadepera	Girona	Torrefarrera	
Sant Cugat del Vallès	La Jonquera	Vielha e Mijaran	
Sant Just Desvern	Pals		
	Peralada		
	Santa Cristina d'Aro		
	Vilablareix		

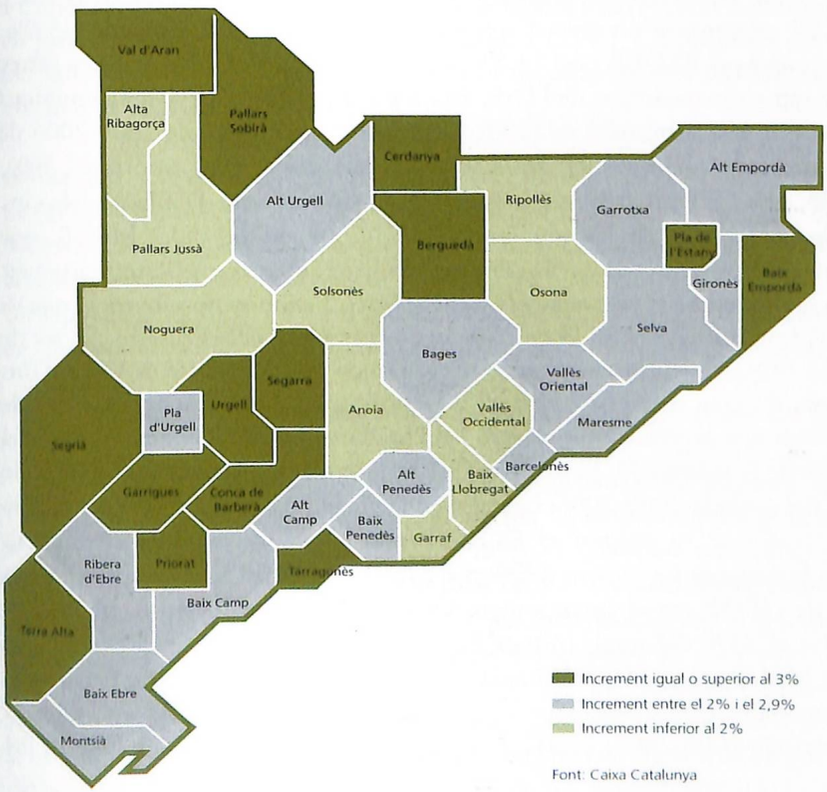
Font: La Caixa

Quadre XV.4 Distribució dels habitants segons la renda municipal. Municipis de més de 1.000 habitants. Any 2001

Euros	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
8.225-8.800	1,8	0.0	0,0	2,9	1,7
8.800-9.700	11,8	0,0	0,0	11,7	10,2
9.700-10.650	35,0	1,0	4,3	18,1	29,0
10.650-11.500	9,6	13,6	12,0	10,3	10,1
11.500-12.500	7,2	13,2	20,3	23,4	9,8
12.500-13.500	1,2	53,5	18,5	30,7	9,3
>13.500	33,4	18,8	44,9	2,9	29,9
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Font: La Caixa

Mapa XV.3 Variació del PIB comarcal. Any 2003



Font: Caixa Catalunya

3. La política regional a Catalunya

3.1. La política regional comunitària

Els instruments financers a través dels quals es desplega la política estructural i de cohesió de la Unió Europea a Catalunya són, d'una banda, els fons estructurals (FEDER, FSE, FEOGA-O i IFOP) i, de l'altra, el Fons de Cohesió. No obstant això, en el període 2000-2006 s'han d'afegir les actuacions finançades pel FEOGA-G a l'empara dels programes de desenvolupament rural (PDR), les quals havien estat finançades pel FEOGA-O a l'anterior període de programació (1994-1999).

Les actuacions dels fons estructurals es canalitzen a través dels objectius 2 i 3. El primer és destinat a la reconversió econòmica i social de les zones amb deficiències estructurals, i és cofinançat pel FEDER i per l'FSE. El segon fa referència a l'adaptació i la modernització de les polítiques i els sistemes d'educació, formació i ocupació, i és cofinançat per l'FSE. Destaquen les iniciatives comunitàries següents: INTERREG, dedicada a la cooperació transfronterera, transnacional i interregional (cofinançada pel FEDER), URBAN, per a la rehabilitació econòmica i social de les ciutats i els barris en crisi (cofinançada també pel FEDER), EQUAL, per fomentar la cooperació transnacional per promoure nous mètodes de lluita contra tota mena de discriminació i desigualtat en el mercat laboral (cofinançada per l'FSE), i LEADER, per fomentar el desenvolupament rural (cofinançada pel FEOGA-O). Altres intervencions són les accions innovadores per fomentar els projectes relacionats amb la societat de la informació (cofinançades pel FEDER) i actuacions en el sector pesquer (cofinançades per l'IFOP). D'altra banda, el Fons de Cohesió cofinança projectes d'inversió dins de l'àmbit del medi ambient i de les infraestructures de transport.

Al final del 2003 s'ha executat entre el 30 i el 40% de les subvencions previstes pels fons estructurals per al període 2000-2006

A Catalunya els ajuts corresponents a l'objectiu 2 es canalitzen mitjançant el Document únic de programació de Catalunya 2000-2006 (DOCUP), aprovat per la Comissió Europea el 2001, que inclou una subvenció total de 1.275 MEUR (1.022,4 corresponents al FEDER i 252,6 a l'FSE). Al final del 2003, el DOCUP presentava un grau d'execució global de prop del 40% (del 45,6%, considerant les accions finançades pel FEDER i del 13,5% si es té en compte les subvencions a càrrec de l'FSE). L'objectiu 3, que rep cofinançament de l'FSE, està regulat per l'MCS (Marc Comunitari de Suport). El programa preveu una subvenció de l'FSE per al conjunt del període 2000-2006 de 217 MEUR, amb un grau d'execució al final del 2002 (darrera data disponible) entorn del 30%. D'altra banda, la subvenció de l'FSE programada i executada a Catalunya a l'empara dels cinc programes pluriregionals de l'objectiu 3 de les anualitats 2000 i 2001, és de 200,7 MEUR, que representa el 43% de la subvenció programada per al conjunt de l'Estat, mentre que l'execució va ser de 71,6 MEUR (el 29% de la subvenció total executada a tot l'Estat). El volum de subvenció que va rebre Catalunya del FEDER fins al final del 2003 en el marc de la iniciativa INTERREG va ser de 20,69 MEUR. A la iniciativa EQUAL, els projectes aprovats atorguen una subvenció de l'FSE d'uns 16,1 MEUR per a Catalunya. El grau d'execució al final del 2002 va ser del 12%. El programa de la iniciativa LEADER de Catalunya preveu una aportació del FEOGA-O de 25 MEUR. Al final del 2003 s'havia executat el 25% de la subvenció. El projecte URBAN té una subvenció del FEDER de 12,3 MEUR per al conjunt del període 2000-2006. L'estat d'execució al final del 2003 era del 18,7% (2,3 MEUR). L'any 2000 també es va aprovar el DOCUP per a les intervencions estructurals comunitàries en el sector de la pesca de les regions d'Espanya fora de l'objectiu 1, el qual preveu una aportació de 48,8 MEUR de l'IFOP per al finançament del programa específic de Catalunya. Al final del 2003 s'havia cobrat el 25% del total. Mitjançant les accions innovadores es preveu una subvenció del FEDER de 3 MEUR, el 62,6% del qual ja s'ha executat al final del 2003. Finalment, els programes de desenvolupament rural preveuen una aportació del FEOGA-G per a Catalunya d'uns 430 MEUR per al període 2000-2006. L'estat d'execució a 31 de desembre del 2003 és del 48,8%.

Quadre XV.5 Cobraments dels fons estructurals i del Fons de Cohesió. Anys 1987-2003
(Milions d'euros)

	Fons estructurals	Fons de Cohesió
1988	6,0	–
1987	2,3	–
1988	6,0	–
1989	23,5	–
1990	45,8	–
1991	66,6	–
1992	61,8	–
1993	110,2	–
1994	50,9	–
1995	96,3	–
1996	141,5	86,7
1997	102,3	15,2
1998	293,7	52,9
1999	141,3	17,4
2000	85,1	42,2
2001	258,5	19,7
2002	69,1	31,2
2003	123,8	34,2
Total	**1678,6**	**299,6**

Fonts: Departament d'Economia, Departament de Treball i Departament d'Agricultura

Les infraestructures de transports i de medi ambient són els principals projectes finançats pel Fons de Cohesió

El volum de recursos que arribaran a Catalunya a l'empara del Fons de Cohesió en el marc dels diferents projectes presentats davant la Comissió (aprovats i pendents d'aprovació), és d'uns 2.400 MEUR, el 80% dels quals correspon a projectes de l'Administració central; el 12%, a la Generalitat, i el 8% restant, a l'Administració local. Per àmbits predominen els projectes de transports (61,5%), on destaca la construcció del TAV (el 46,6% dels recursos del Fons de Cohesió a Catalunya). Els projectes de medi ambient representen el 38,5% dels recursos, dels quals destaquen els projectes de depuració i sanejament d'aigües (21%). Els projectes del Fons de Cohesió gestionats per la Generalitat han rebut una subvenció de prop de 314 MEUR, el 26,8% dels quals ja s'han executat al final del 2003.

Els cobraments de la Generalitat de Catalunya per a l'any 2002 procedents dels fons estructurals són de 69,1 MEUR (45,3 MEUR del FEDER, 19,9 MEUR de l'FSE, 2,2 MEUR de l'IFOP, i la resta, del FEOGA-O), mentre que la subvenció del Fons de Cohesió cobrada va ser de 31,2 MEUR (quadre XV.5). Les dades provisionals corresponents a l'any 2003 mostren uns cobraments dels fons estructurals sensiblement superiors (123,8 MEUR). D'aquesta xifra global, 87,6 MEUR corresponen al FEDER, 28,2 MEUR, a l'FSE, i 8 MEUR, a l'IFOP. Els cobraments procedents del Fons de Cohesió van ser de 34,2 MEUR, una xifra lleugerament superior a la de l'any anterior.

3.2. Inversions reals dels pressupostos generals de l'Estat

Les inversions reals dels pressupostos de l'Estat previstes per al 2004 es redueixen el 2,6%

Les inversions reals previstes en els pressupostos generals de l'Estat per a l'any 2004 –excloent-hi les inversions portades a terme per les empreses públiques i de la Seguretat Social– van ser de 316,67 MEUR (quadre XV.6). Aquesta quantitat representa una disminució del 2,6% respecte del 2003, fet que contrasta amb la conjuntura positiva de l'any anterior. Si es considera en termes per càpita, Catalunya rebrà 47,23 € per cada habitant, xifra que contrasta amb els 159,67 €/h. que rep el conjunt d'Espanya si es consideren totes les inversions regionalitzades. D'aquesta manera, per cada euro que rep un ciutadà català, un espanyol en rebrà 3,38. El percentatge que representa Catalunya sobre Espanya ha passat del 5% l'any 2003 al 4,6% el 2004. No obstant això, si es té en consideració tota la inversió real, incloent-hi les empreses públiques i les entitats gestores de la Seguretat Social, en total el 2004 Catalunya rebrà 2.740,2 MEUR, que implica respecte del

Quadre XV.6 Inversions reals dels pressupostos generals de l'Estat per comunitats autònomes. Any 2004
(Euros per habitant incloent-hi la inversió en defensa)

	Estat, organismes autònoms i ens públics	General (*)
Andalusia	157,49	338,85
Aragó	466,88	759,07
Astúries	364,41	598,00
Illes Balears	122,55	259,71
Canàries	92,63	251,54
Cantàbria	280,80	421,25
Castella-la Manxa	269,79	593,27
Castella i Lleó	224,28	520,35
Catalunya	**47,23**	**408,74**
Comunitat Valenciana	105,79	308,76
Extremadura	259,19	391,91
Galícia	250,96	379,98
Madrid	156,36	562,13
Múrcia	185,16	382,29
Navarra	31,45	248,27
País Basc	39,74	156,10
La Rioja	311,10	494,20
Inv. regionalitzades	**159,67**	**410,98**
Total inversions	**77,80**	**121,80**

(*) Inclou les empreses públiques i les entitats gestores de la Seguretat Social
Font: Projecte de pressupostos generals de l'Estat

2003 un creixement substancial del 7,2%, ja que passarà de rebre 381,5 €/h. el 2003 a 408,74 €/h. aquest any 2004. Aquesta xifra és molt semblant a la del conjunt d'Espanya (410,98 €/h.).

Catalunya ocupa una posició intermèdia entre les comunitats autònomes espanyoles quant a inversió del sector públic central per càpita

Si s'analitzen les inversions reals pressupostades per càpita per a cadascuna de les comunitats autònomes espanyoles per al 2004, s'evidencien diferències substancials. Si es consideren totes les inversions reals per càpita, les comunitats autònomes que més rebran són l'Aragó (759,07 €/h.), Astúries (598 €/h.), Castella i Lleó (593,27 €/h.), Madrid (562,13 €/h.) i Castella-la Manxa (520,35 €/h.), mentre que les comunitats autònomes amb menys inversions per càpita seran el País Basc (156,10 €/h.), Navarra (248,27 €/h.), Canàries (251,54 €/h.), les Illes Balears (259,71 €/h.) i la Comunitat Valenciana (308,76 €/h.); Catalunya està en una posició intermèdia, amb 408,74 €/h. Si es consideren, en canvi, les inversions reals de l'Estat, els organismes autònoms i els ens públics, sense incloure-hi les empreses públiques i les entitats gestores de la Seguretat Social, Catalunya és, aleshores, la tercera regió que menys inversió capta per càpita (47,23 €/h.), solament superada per Navarra i el País Basc (amb unes inversions de 31,45 €/h. i 39,74 €/h., respectivament).

3.3. Les actuacions de la Generalitat de Catalunya

La inversió real de la Generalitat de Catalunya ha assolit un creixement notable, tot i que amb una distribució comarcal molt desigual

Durant l'any 2002, la Generalitat de Catalunya va liquidar una inversió real de 244,11 €/h., que indica un creixement notable respecte del 2001 (una taxa d'increment del 19,2%, superior a la de l'any precedent). La inversió en termes absoluts (si es té en compte el total consolidat, amb la inclusió de les empreses públiques) va assolir la xifra de 1.588,27 MEUR, un 22,2% superior a la del 2001. Com en anys anteriors, la distribució d'aquesta inversió entre les diferents comarques va ser molt desigual. D'aquesta manera, les comarques que més volum de recursos per habitant van rebre de la Generalitat en concepte d'inversió real l'any 2002 van ser la Segarra (1.245,48 €/h.), la Terra Alta (1.205,46 €/h.) i el Pallars Sobirà (1.017,06 €/h.); encara que, en termes absoluts, les comarques més poblades són, òbviament, les que s'emporten més volum d'inversions. Així, el Barcelonès (335,94 MEUR), el Baix Llobregat (187,85 MEUR) i el Vallès Oriental (80,89 MEUR), van ser les comarques que més quantitat de recursos van rebre el 2002.

Per contra, les comarques que van captar inversions reals per càpita inferiors l'any 2002 van ser el Vallès Occidental (79,96 €/h.), el Garraf (102,32 €/h.) i el Pla d'Urgell (125,14 €/h.). Lògicament, les comarques menys poblades van ser les que menys volum absolut de recursos van rebre, és el cas de l'Alta Ribagorça (2,98 MEUR), el Pla d'Urgell (3,80 MEUR) i el Pla de l'Estany (4,71 MEUR).

Una de les actuacions concretes més importants que porta a terme la Generalitat de Catalunya són els plans comarcals de muntanya, instrument desenvolupat des de l'any 1990, que té com a objectius millorar la qualitat de vida de la població de les comarques de muntanya i facilitar l'accés als equipaments i als serveis de benestar a aquestes zones amb especials dificultats orogràfiques que limiten el seu potencial de creixement.

S'ha reduït molt lleugerament la despesa realitzada en el marc dels plans comarcals de muntanya,...

L'any 2002 va ser el segon any de l'aplicació de la tercera generació dels plans comarcals de muntanya (per al període 2001-2005). La despesa total efectuada pels diferents organismes de la Generalitat de Catalunya i de l'Estat (ministeris de Foment i de Medi Ambient), a més de consorcis d'administracions diverses (que solament actuen a l'Alt Urgell i al Pallars Jussà), ha estat de 176,08 MEUR, amb una lleugera disminució del 0,9% respecte del 2001 (quadre XV.7). La despesa feta per la Generalitat l'any 2002 va ser de 151,32 MEUR, més d'un 20% més que l'any precedent. La despesa feta durant els anys 2001 i 2002 sobre el total programat per al període 2001-2005 va ser del 26% (del 29,3% si es té en compte només la despesa que correspon a la Generalitat).

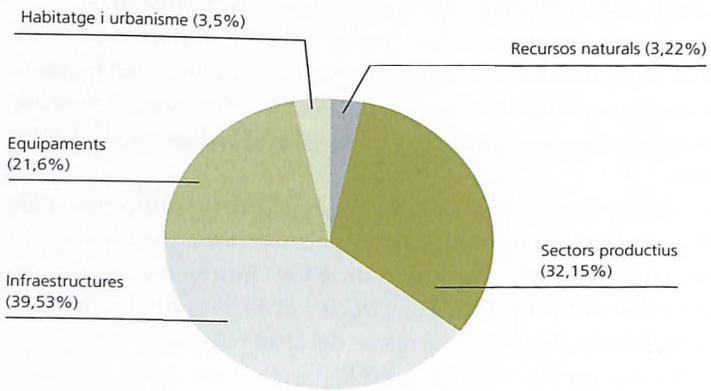
Desagregadament, per comarques, s'observa que l'any 2002 la comarca de muntanya que més es va beneficiar dels plans comarcals va ser la Garrotxa, amb 43,86 MEUR, seguida de les comarques del Ripollès (23,99 MEUR) i el Berguedà (22,25 MEUR). En sentit contrari, les comarques que menys van ingressar van ser l'Alta Ribagorça (5,89 MEUR), la Vall d'Aran (9,01 MEUR) i el Pallars Sobirà (10,33 MEUR). La comarca amb més despesa programada per al període 2001-2005 és la Garrotxa (253,21 MEUR), seguida a prop per les del Berguedà (235,12) i la Vall d'Aran (215,43), mentre que les que ingressaran menys seran l'Alta Ribagorça (59,56 MEUR), el Pallars Sobirà (60,91) i el Solsonès (65,20). Si es té en compte la despesa acumulada els anys 2001 i 2002, es constata que les comarques que més percentatge han ingressat ja del total de despesa programada per al conjunt del període 2001-2005 són el Solsonès (48,1%), la

Quadre XV.7 Plans comarcals de muntanya. Despesa per comarques
(Milions d'euros)

	Despesa programada 2001-2005	Despesa realitzada 2002	Despesa acumulada 2001-2002	% realitzat sobre programat
Generalitat de Catalunya	**942,46**	**151,32**	**276,38**	**29,3**
Alt Urgell	106,00	12,21	26,39	24,9
Alta Ribagorça	23,88	5,89	12,16	50,9
Berguedà	235,12	22,25	44,67	19,0
Cerdanya	50,20	10,32	17,81	35,5
Garrotxa	150,51	22,42	40,69	27,0
Pallars Jussà	74,40	19,17	31,92	42,9
Pallars Sobirà	56,98	9,86	19,53	34,3
Ripollès	137,85	23,08	35,27	25,6
Solsonès	65,20	17,11	31,37	48,1
Vall d'Aran	42,32	9,01	16,57	39,2
Total	**1.362,71**	**176,08**	**354,65**	**26,0**
Alt Urgell	180,62	12,54	32,71	18,1
Alta Ribagorça	59,56	5,89	12,16	20,4
Berguedà	235,12	22,25	44,67	19,0
Cerdanya	71,99	11,22	19,32	26,8
Garrotxa	253,21	43,86	108,15	42,7
Pallars Jussà	79,51	19,89	32,70	41,1
Pallars Sobirà	60,91	10,33	20,22	33,2
Ripollès	141,16	23,99	36,77	26,1
Solsonès	65,20	17,11	31,37	48,1
Vall d'Aran	215,43	9,01	16,57	7,7

Font: Departament de Política Territorial i Obres Públiques

Gràfic XV.4 Despesa per sectors dels plans comarcals de muntanya. Any 2002



Font: Departament de Política Territorial i Obres Públiques

...en els quals les infraestructures tenen un pes predominant.

Garrotxa (42,7%) i el Pallars Jussà (41,1%), mentre que les comarques que menys percentatge han rebut són la Vall d'Aran (7,7%), l'Alt Urgell (18,1%) i l'Alta Ribagorça (20,4%).

L'any 2002, la despesa més elevada es va dur a terme en infraestructures (69,61 MEUR), que representa el 39,5% del total de la despesa per a aquest any, seguit dels sectors productius (32,1%) i del sector d'equipaments (21,6%) (gràfic XV.4). Si es té en consideració el volum global del període 2001-2005, els sectors amb més despesa programada són el sector de les infraestructures (el 74,2% del total de la despesa programada anirà a parar a aquest sector), els sectors productius (10,2%), el sector d'equipaments (9,9%), el d'habitatge i urbanisme (4,2%) i el sector de recursos naturals (1,5%).

Les actuacions més rellevants aquest any 2002 van ser, en les infraestructures viàries, l'accés a Bagà des de la C-16 (Berguedà), el desdoblament de la N-260, Montagut-Olot (Garrotxa), les actuacions a la C-1412 (Pallars Jussà) i les actuacions a la C-28 (Vall d'Aran). De les infraestructures mediambientals destaquen l'estació depuradora d'aigües residuals i els col·lectors d'Alp (Cerdanya) i el conjunt de petites depuradores d'Espot, la Guingueta d'Àneu, Rialp i la vall de Cardós (Pallars Sobirà). En els equipaments, destaquen la construcció de l'IES Alt Berguedà de Bagà (Berguedà) i del CAP de Ribes de Freser (Ripollès). En els sectors productius, destaquen les actuacions a l'estació de muntanya de Núria (Ripollès) i la construcció del polígon industrial del pla de la Codina de Bellver de Cerdanya. En habitatge i urbanisme, destaca la promoció d'habitatges per a joves a Sant Joan de les Abadesses (Ripollès) i a Es Plaus d'Arties (Vall d'Aran). Finalment, pel que fa als recursos naturals, destaca la rehabilitació de la casa Simamet, a la vall de Boí, com a seu del Parc Nacional d'Aigüestortes i l'estany de Sant Maurici (Alta Ribagorça).

ELS POLS LOGÍSTICS DE REFERÈNCIA PER A CATALUNYA

Els pols logístics de referència per a Catalunya

El desenvolupament de l'àmbit de Barcelona, i de Catalunya en conjunt, com una plataforma logística de primer ordre continental capaç de gestionar trànsits d'importació i exportació importants, malgrat tenir perspectives favorables de concretar-se, està envoltat d'incerteses. Per aconseguir impulsar amb èxit aquest desenvolupament logístic són necessaris tres elements clau: unes infraestructures modernes i eficients que afavoreixin la intermodalitat, un territori desenvolupat i la ferma voluntat dels agents implicats que sumin esforços en la mateixa direcció.

A partir de l'anàlisi de diversos pols logístics de referència (Rotterdam-Amsterdam, Hamburg, Milà-Gènova, Lió-Marsella, Seattle), que ja han passat pels problemes als quals s'enfronta en aquests moments Catalunya, i la previsió de les necessitats a mitjà i llarg termini a Catalunya, l'estudi elaborat per la Cambra a través de l'Estudi Llotja (*Estudi comparatiu dels pols logístics de referencia per a Catalunya*, Advance Logistics Grup [ALG] i GPA) determina les principals oportunitats i amenaces amb relació a la seva posició geoestratègica, les característiques del sistema productiu, la dotació d'infraestructures i centres logístics, el marc legal i institucional que regula les activitats logístiques, i la implicació de les empreses i les administracions en la promoció, construcció i gestió de les instal·lacions logístiques.

Les àrees seleccionades presenten característiques que les fan comparables a Catalunya:

- Disposen d'un conjunt d'infraestructures multimodals al rerepaís (*hinterland*) de proximitat que possibilita la intermodalitat entre port, aeroport, ferrocarril i carretera.
- Estan situades a prop d'un gran nucli urbà, amb els avantatges resultants de la concentració de producció i consum i els desavantatges derivats de l'impacte de les infraestructures i els fluxos logístics sobre un territori densament poblat.
- Es troben en un procés de desenvolupament logístic important.
- Hi ha una voluntat clara per part de les institucions i d'altres agents socioeconòmics de mantenir un paper rellevant com a pol logístic.

Es tracta de pols logístics de primer ordre, que concentren i distribueixen grans volums de trànsit intercontinental, però amb característiques diferencials pel que fa a l'activitat logística.

Rotterdam-Schipol i Hamburg són les principals portes d'entrada europees per a les relacions entre Europa i Àsia i l'Amèrica del Nord, situades a la façana atlàntica. El 37% de les mercaderies que entren a Europa (l'antiga UE-15) ho fan a través dels Països Baixos. Per la seva banda, Seattle és un important node de concentració i distribució de mercaderies en les relacions transpacífiques. Es tracta de distribuïdors continentals tradicionals que, a més de tenir agents logístics lligats al comerç propi (amb forta vocació intercontinental) aprofiten la posició geoestratègica per convertir-se en portes d'entrada i sortida associades al comerç remot dels països o regions interiors del continent.

Lió-Marsella i Milà-Gènova són pols que capturen gran part del trànsit entre Europa i l'Àsia per la façana mediterrània. Aquests pols del sud d'Europa, juntament amb Barcelona, han desenvolupat tradicionalment una logística més subordinada a la indústria local, amb un mercat de tipus endogen.

La comparació es fa, doncs, entre uns pols força desenvolupats, amb una llarga tradició històrica (Rotterdam, Hamburg i Seattle) i uns altres que mostren un gran potencial de futur, amb expectatives d'esdevenir grans pols de distribució continental.

Territori i localització geoestratègica

El pol logístic de Barcelona té un dels rerepaïsos industrials i comercials més importants del Mediterrani. Malgrat això, Catalunya presenta valors de PIB absolut i per càpita inferiors als dels altres territoris logístics comparables. Entre el 12% respecte de la regió del Roine-Alps i el 250% respecte als Països Baixos, en PIB absolut, i entre el 20% respecte a la regió de la Llombardia i el 120% respecte a Hamburg, en PIB per càpita. Aquest fet és indicatiu d'una feblesa relativa en el mercat endogen i un poder d'atracció menor com a mercat consumidor. Aquests factors poden afectar el desenvolupament comparatiu de l'activitat logística.

Un altre aspecte que cal considerar és la internacionalització de l'economia i la dependència del mercat interior. El pes de les exportacions respecte del PIB total a Catalunya (28%) és netament inferior al de pols logístics més desenvolupats econòmicament (Països Baixos, Hamburg). D'altra banda, l'economia catalana depèn fonamentalment del seu teixit industrial manufacturer i en especial de petites i mitjanes empreses.

Quant a la posició geoestratègica, Barcelona difícilment es pot considerar una opció substitutiva dels ports del nord d'Europa, els quals gaudeixen d'una ubicació més pròxima als mercats europeus continentals (100 milions d'habitants en un radi de 300 km al voltant de Rotterdam, i 17 milions al voltant de Barcelona) i d'una xarxa de comunicacions viàries, fluvials i de transport marítim de curta distància que amplien el seu radi d'influència més enllà del seu rerepaís natural. D'altra banda, Milà i Lió presenten una bona proximitat física als mercats de consum de França, Itàlia i sud d'Alemanya. Un creixent nombre d'empreses seleccionen Lió com a plataforma de distribució per al sud d'Europa.

L'avantatge competitiu de Barcelona és la distribució al mercat ibèric i al sud d'Europa, i la captació de fluxos que busquen un punt d'accés a Europa, sobretot els derivats del comerç exterior amb l'Àsia, el Mediterrani i el nord de l'Àfrica. Per això, Barcelona disposa d'equipaments i infraestructures competitives (port, aeroport, ZAL, CIM Vallès, etc.), però les mancances actuals en transport intermodal i l'encariment del preu del sòl podrien afavorir la consolidació d'altres pols del mediterrani o del sud d'Europa amb els quals competim.

Ports

El port de Barcelona és un dels més importants de l'arc mediterrani. Amb un rerepaís local molt potent, mou el doble de contenidors que el port de Marsella i aproximadament els mateixos que el de Gènova. Un cop finalitzin les obres d'ampliació, disposarà de capacitat suficient per poder expandir la seva activitat i competir com a principal port comercial del sud d'Europa i del Mediterrani.

Tanmateix, per ser veritablement competitiu, el port de Barcelona necessita augmentar la seva quota en el mercat peninsular i europeu, per estendre el seu radi d'acció natural (de manera similar a Rotterdam i Hamburg). Per aconseguir-ho cal disposar d'una oferta de serveis portuaris de qualitat (per als vaixells, les mercaderies i els passatgers) i de serveis de transport integrats, així com desenvolupar una estratègia comercial i promotora pròpia, coordinada amb la comunitat portuària, més proactiva que permeti al port de Barcelona d'adaptar-se als canvis de l'entorn i convertir-se en líder.

L'oferta de transport ha de ser necessàriament intermodal, és a dir, que integri tots els modes de transport (en especial el ferrocarril) i asseguri el transport porta a porta de les mercaderies amb uns nivells de qualitat competitius.

Aeroports

Tot i que l'aeroport de Barcelona mou uns volums de trànsit que el situen entre els 10 primers aeroports d'Europa, amb unes taxes de creixement rècord els darrers 10 anys, no aconsegueix consolidar una bona xarxa de serveis de llarga distància, aspecte cabdal per al desenvolupament del trànsit de mercaderies. Els aeroports de Malpensa (a l'àmbit Milà-Gènova) i Schipol (a l'àmbit Amsterdam-Rotterdam) tenen una important xarxa de serveis de llarga distància i un volum important de trànsit de connexió o transbordament. La situació de Barcelona és, però, molt millor que la dels àmbits de Lió-Marsella i Hamburg, amb uns aeroports amb volums de trànsit molt inferiors.

La infraestructura de l'aeroport de Barcelona, una vegada estiguin en servei les instal·lacions que s'hi estan construint, serà comparable a la dels millors aeroports europeus. Tanmateix, l'aeroport continuarà tenint una mancança fonamental, la inexistència d'una gran companyia que l'utilitzi com a base. En els casos d'Amsterdam-Rotterdam i Milà-Gènova, hi ha una gran companyia (KLM i Alitalia, respectivament) amb vocació d'oferir serveis de llarga distància i amb una orientació important del negoci de la càrrega amb base als seus aeroports.

Aquesta no és la situació d'Hamburg (Lufthansa té els centres d'operació a Frankfurt i a Munic, encara que menys), Lió-Marsella (Air France té establert el seu aeroport de connexió [*hub*] a París-CDG) o Seattle (aeroport de connexió de la companyia regional Alaska Airlines). Barcelona, igual que els aeroports de Lió i Hamburg, substitueix aquesta manca de serveis de llarg radi pel transport de mercaderies amb el camió aeri (RFS, *Road Feeder Services*), sistema pel qual es mou més del 41% de la càrrega de Barcelona, el 61% de la d'Hamburg i el 77% de la de Lió.

Carreteres i ferrocarrils

Quant a la xarxa viària, la congestió del trànsit i la saturació de les vies de gran capacitat i el seu efecte sobre la mobilitat de les persones i les mercaderies, són problemes comuns als nodes logístics estudiats. Les solucions posades en marxa consisteixen, sense excepcions, a ampliar la capacitat de les infraestructures o a intentar intensificar l'ús del transport públic a les àrees urbanes més denses.

La problemàtica de la saturació viària a Barcelona queda palesa especialment en el seu port, amb una forta dependència del trànsit viari (superior al 85%, quan als ports de Rotterdam i Hamburg és inferior al 15%) i una ubicació molt propera al centre urbà, que fa que el seu trànsit hagi de compartir els accessos viaris amb un nombre elevat de vehicles privats i comercials. L'evolució urbanística actual (descentralització, desconcentració i segregació de les activitats) comportarà un increment i una dispersió dels fluxos de trànsit, especialment per carretera, que interferiran els trànsits d'accés a les infraestructures nodals del Delta (port, aeroport, ZAL).

Pel que fa al transport ferroviari de mercaderies, Barcelona està endarrerida en comparació amb els altres pols logístics. Les previsions de creixement per al transport de mercaderies podrien complicar encara més l'actual congestió de la xarxa viària, si no és que es modifiqui el repartiment modal actual. A Hamburg el transport de mercaderies per ferrocarril té un pes considerable i els altres pols logístics disposen de projectes i iniciatives en estudi. A Catalunya s'ha de potenciar el transport de mercaderies per ferrocarril i, fins i tot, considerar la implantació d'una línia exclusiva per a aquesta finalitat. L'acabament de les obres de la línia d'alta velocitat i la definició de serveis regionals d'altes prestacions que la utilitzin permetrà de reduir el nombre de circulacions de trens de viatgers per la via convencional, que passaria a ser complementària i oferiria més capacitat per al transport de mercaderies.

La xarxa ferroviària (i la de vies navegables interiors quan n'hi ha) és un instrument fonamental del desenvolupament de l'activitat logística en nodes com Lió, Hamburg i Rotterdam, i dóna servei als centres d'activitat econòmica dels principals nuclis del territori i d'un rerepaís que s'endinsa molt en l'Europa continental.

Centres logístics

Hi ha diferents tipologies d'estructuració del sòl logístic en els pols estudiats. En alguns casos aquest creix al voltant d'un node principal, el port (Rotterdam, Hamburg), o bé de forma descentralitzada, en àrees allunyades d'aquest node principal (Lió). Un tercer model, el de Milà-Gènova, seria el de creixement logístic desestructurat, dispers pel territori, d'ús monoempresarial.

Un tret comú dels centres logístics estudiats (tant els ja existents com els que es troben en fase de desenvolupament) és el caràcter intermodal i l'existència de centres d'intercanvi modal molt endinsats en el continent que possibiliten l'establiment de connexions regulars via ferrocarril entre els pols de consum i els de concentració de càrrega.

A Catalunya hi ha nou centres de transport amb funcions d'emmagatzematge, consolidació-desconsolidació i distribució de mercaderies, que ocupen 200 ha, i 840 ha més estan destinades a zones d'activitats logístiques vinculades als ports de Barcelona i Tarragona i a l'aeroport i al polígon de la Zona Franca de Barcelona. En una fase d'execució incipient, hi ha diverses iniciatives de desenvolupament de centrals de mercaderies a Catalunya, que sumaran unes 300 ha brutes. Paral·lelament, convé destacar les actuacions en espais logístics vinculades als nodes portuaris (ampliacions de les ZAL de Barcelona i Tarragona).

Tanmateix, el gran problema que afronta Catalunya és l'escassa intermodalitat d'aquests centres logístics, i la inexistència de centres d'intercanvi modal al territori. Un sistema de transport intermodal eficient garanteix la competitivitat d'un pol logístic en preu i qualitat del servei, i possibilita l'expansió de les empreses logístiques locals cap a altres mercats remots.

D'altra banda, el preu del sòl i del lloguer de naus industrials a Barcelona és força elevat. El metre quadrat de sòl costa a Barcelona 520 €, mentre que a Marsella costa 38 € i a Rotterdam, 182 €. La diferència de preus de lloguer de naus industrials de primera categoria entre Barcelona (78 €/m^2) i Marsella (49 €/m^2) és del 60%, i del 30% entre Barcelona i Rotterdam (61 €/km^2). Sembla que aquesta inflació de preus és deguda a l'escassetat de sòl que pateix la ciutat, i al fort desenvolupament del sector serveis, que competeix amb la indústria i el sector logístic a l'hora d'ocupar nous espais.

Contribució econòmica i organització

La logística, que constitueix una activitat amb un pes important al nostre país, ha mantingut una forta dinàmica de creixement els darrers anys. Representa el 7% de la força laboral i al voltant del 8% del PIB de Catalunya (xifra superior a la de Milà i només dues dècimes inferior a la de Rotterdam).

L'activitat logística acompleix dos rols importants per a la marxa de l'economia:

- Servei a la producció i la distribució comercial local. Aquesta activitat és de tipus passiu, i ha de tendir a no importar serveis de fora.
- Servei a la gestió dels fluxos físics de mercaderies i d'informació entre consumidors i proveïdors globals. Aquesta activitat, l'exportació de serveis logístics, és de caire actiu, funciona com un motor per fixar valor afegit i determina l'avantatge relatiu d'un territori en termes logístics. Pot tenir més importància o menys segons la funció que desenvolupi:
  - Funció de porta de càrrega, que permet de redistribuir mercaderies cap a altres territoris en un punt de pas (un port, per exemple) sense generar ruptura de càrrega.
  - Funció de serveis de valor afegit a la càrrega, i distribució dels productes un cop acabats o semiacabats, una vegada acompleixen els requeriments específics dels mercats de destinació.

Hamburg i Rotterdam són nodes logístics exportadors d'abast continental. Seattle és un dels centres de distribució i emmagatzematge més importants d'Amèrica. Barcelona (juntament amb Milà, Lió i Seattle) és un node dedicat a la producció i la distribució comercial local. Cal assenyalar, però, que Lió està traient partit de la seva millor centralitat geogràfica i està adquirint importància ràpidament com a potencial pol logístic central del sud d'Europa, per tant, s'està anticipant a Barcelona en aquest interès estratègic comú.

La importància econòmica de la logística a Catalunya, en euros per càpita (1.500 €), és similar a la de Milà (1.700 €), però inferior a la dels altres pols europeus; equival al 75% de la de Rotterdam (2.000 €) i al 30% de la d'Hamburg (4.900 €). Aquestes xifres posen de manifest l'avantatge de gaudir d'un sector logístic amb una clara vocació exportadora de serveis, i de disposar d'un fort suport dels sectors públic i privat per potenciar l'aposta estratègica per la logística.

Marc institucional

Cap dels pols logístics estudiats no disposa d'una única administració o agència plenipotenciària encarregada de la planificació, la construcció, l'explotació o la promoció de l'activitat logística o del transport en els diferents vessants: infraestructures, gestió, promoció, comercialització, etc.

Ans al contrari, el fet comú d'aquests pols és que el desenvolupament logístic i del transport està impulsat per diferents administracions, institucions, empreses públiques i privades, gestors d'infraestructures, etc., amb una diversitat de tipologies i nombre d'organismes involucrats que depenen, òbviament, de les característiques de l'organització política i administrativa de cada país.

Hi ha una diferència remarcable respecte a Barcelona en el model de gestió dels ports i aeroports. En els pols estudiats no s'ha identificat cap entitat similar a Aena o Puertos del Estado que exerceixi una funció centralitzada de planificació, gestió i control d'aquestes infraestructures de transport. Contràriament, en aquests pols logístics els ports i aeroports són gestionats per empreses públiques participades per les administracions locals, majoritàriament ajuntaments (com, per exemple, els ports d'Hamburg i Rotterdam o els aeroports de Schipol i Malpensa, a càrrec dels municipis respectius), administracions regionals (com l'aeroport de Malpensa, a càrrec de la província de Milà, o el port i l'aeroport de Seattle, a càrrec de Port of Seattle) i institucions locals (com l'aeroport de Lió-Saint Exupéry, gestionat per la Cambra de Comerç de Lió).

El cas de Seattle mereix un comentari especial. Port of Seattle és un *port district* i, per tant, una subdivisió política de l'estat de Washington i una corporació municipal amb personalitat jurídica pròpia i una única autoritat, composta per cinc persones escollides democràticament pels ciutadans dels municipis que formen el comtat de King. El Port District de Seattle, com el de Nova York - Nova Jersey, Boston-Auckland, San Diego - Portland, és una entitat territorial amb autonomia pròpia independent del municipi de Seattle i de l'estat de Washington. Pot adquirir, construir, mantenir, operar, desenvolupar i regular les instal·lacions del port, incloent-hi infraestructures i terminals de carretera, ferroviàries, fluvials i aèries, i altres instal·lacions de transport, manipulació i emmagatzematge, o industrials. Promociona el comerç, la navegació, l'activitat pesquera i el lleure. Té capacitat impositora i pot establir taxes.

Gestiona conjuntament el port de Seattle i l'aeroport de Seattle-Tacoma. A més, s'encarrega del Fishermen's Terminal and Marine Industrial Center (seu de la flota de pesca del nord-est dels Estats Units, amb 2.500 amarradors i instal·lacions per a la reparació naval, logístiques, etc.), de la Shilshole Bay Marina (un port esportiu amb 1.500 amarradors) i del Bell Street Pier, un complex comercial de 45.000 m^2 amb centre de conferències internacional, port esportiu, terminal de creuers, botigues i restaurants. La gestió conjunta facilita una sèrie de serveis comuns com els de personal, jurídic, comerç electrònic, enginyeria, gestió d'instal·lacions, finances i pressupostos, relacions governamentals, informació tecnològica, recursos humans, relacions laborals, departament de policia, serveis de construcció i diferents serveis públics. També millora, entre d'altres, les possibilitats de finançament, intern (aprofitant els ingressos d'una activitat per finançar-ne una altra) o extern (mitjançant l'emissió de deute, basada en els ingressos de totes les activitats).

La combinació del transport marítim i aeri, afavorida per l'existència de l'autoritat única, confereix a la regió un avantatge estratègic. Enviaments marítimoaeris des de l'Àsia a Europa via Seattle tenen una durada de 10 a 14 dies. Això representa un estalvi de temps del 33-50% respecte del transport marítim pur, i un estalvi de cost del 50% respecte del transport aeri pur. Per a les destinacions del sud dels Estats Units la combinació del transport marítim des d'orígens llunyans i la distribució aèria via Seattle ofereix una solució intermodal òptima en temps i diners. Aquesta manera de treballar fa que la regió sigui un dels centres d'emmagatzematge i distribució més importants d'Amèrica.

Port of Seattle, establerta l'any 1911 com a resultat de l'esforç dels ciutadans del comtat de King per assegurar la seva propietat pública, és la primera corporació municipal autònoma dels Estats Units específicament dedicada a gestionar el port i les seves instal·lacions amb un objectiu clar de promoció econòmica de la regió.

Conclusions i recomanacions

Tenint en compte la posició competitiva de Barcelona davant dels altres pols logístics analitzats, sembla raonable situar i orientar les aspiracions de Barcelona a curt i mitjà termini en un context més proper, potser centrant-les en la distribució peninsular, mediterrània o del sud-est d'Europa de trànsits procedents de tot el món. L'assoliment d'aquesta posició permetrà de plantejar-se estratègies més ambicioses a llarg termini, d'acord amb l'evolució del sistema econòmic català.

Per aconseguir aquesta fita cal:

- Definir la logística com una prioritat de govern, i prendre les decisions necessàries perquè els projectes logístics estratègics no s'aturin o es modifiquin al llarg del procés d'implantació. Les administracions i els organismes públics han d'impulsar la promoció de sòl logístic i coordinar la seva actuació institucional, i evitar iniciatives complementàries, en competència o descoordinades.
- Oferir serveis eficients (en cost i temps), integrals i a disposició dels clients en tot moment (servei de 24 hores o a demanda), especialment en els principals nodes de concentració i distribució (port, aeroport, centrals logístiques), adaptant-los a les noves estratègies i tècniques de producció (producció en el moment just, control total de qualitat, intercanvi electrònic de dades) i distribució (*cross-docking*).
- Assegurar un servei porta a porta integrat, reconeixent que el client utilitza les instal·lacions i els serveis de transport com una part de la seva cadena global, formada pel transport marítim, aeri, terrestre i la gestió logística. La implantació d'instal·lacions logístiques multimodals i intermodals i la millora significativa de l'accessibilitat ferroviària als principals nodes (especialment el port de Barcelona), són actuacions imprescindibles i urgents.
- Continuar a bon ritme les obres d'ampliació del port, l'aeroport i la zona d'activitats logístiques, entre d'altres, que doblaran la capacitat operativa i convertiran l'àrea de Barcelona en la principal plataforma logística del sud de la Mediterrània. L'ampliació de les instal·lacions haurà d'anar en paral·lel a l'ampliació dels accessos terrestres i a l'extensió de l'àmbit d'influència.
- Fixar una política clara i coherent de comercialització del sòl logístic, considerant especialment la diferència de preus de compra i lloguer de naus industrials que hi ha entre l'àrea de Barcelona i els seus competidors. Una de les actuacions possibles consistiria a qualificar el sòl logístic com a sistema general, la qual cosa permetria la declaració d'interès públic i l'expropiació forçosa de les parcel·les.
- Facilitar i estimular la implantació d'operadors logístics internacionals a Barcelona, amb recursos apropiats i orientats a l'establiment d'una base de distribució dels seus productes per al sud d'Europa. En especial s'haurà de reforçar la presència de prestadors de serveis de transport de càrrega aèria (que disposin d'avions de càrrega purs), presents a la majoria de grans aeroports i imprescindibles per al desenvolupament de les àrees econòmiques més avançades a Europa. Unes infraestructures de transport i logístiques eficients i integrades, que proporcionin certa flexibilitat quan els operadors logístics hagin de reordenar les seves xarxes a causa de canvis geopolítics (ampliació europea, zona de lliure comerç a la Mediterrània) o d'estratègia empresarial (continentalització, deslocalització), permetran de fixar l'activitat industrial al nostre territori i, alhora, gestionar processos productius més complexos, en els quals part de la producció, la que té un valor afegit més reduït, es desplaci a altres territoris.
- Enfortir i potenciar la promoció comercial de l'àrea de Barcelona, propiciant la intervenció activa dels agents econòmics privats i, molt en particular, dels que treballen al port i l'aeroport, a fi d'afavorir la realització d'activitats conjuntes entre els diferents agents integrants de la comunitat logística. Impulsar, a més, la realització d'accions comercials específiques, amb objectius concrets que permetin d'assolir reptes importants en el curt termini (creació de noves rutes de transport, implantació de noves bases d'operació de transportistes especialitzats i operadors logístics, etc.).
- Constituir una xarxa de centres logístics interconnectats, tenint com a node principal o imatge de marca el delta del Llobregat, que actuaria com a plataforma logística de primer ordre, amb activitat industrial i terciària, instal·lacions d'operadors de transport i logístics, i una dotació adequada d'infraestructures nodals i lineals. La necessitat de garantir una dotació d'infraestructures òptima, una gestió coordinada i una promoció conjunta recomana pensar a establir una autoritat única a l'àrea del Delta que s'encarregui de totes les instal·lacions existents, a l'estil dels *port district* nord-americans.

4. Les infraestructures i els serveis associats a Catalunya

4.1. Xarxa viària

La xarxa viària de titularitat estatal i l'autonòmica són les que mostren una densitat de trànsit més elevada

L'any 2002, la xarxa viària catalana tenia 12.027 quilòmetres: el 32,9% correspon a la província de Barcelona; el 23,4%, a Lleida, el 23%, a Tarragona, i el 20,7% restant, a la província de Girona. El 46,5% dels quilòmetres de la xarxa viària catalana eren de titularitat autonòmica, el 37,1%, pertanyien a les diputacions catalanes, i el 16,4% restant eren de titularitat estatal. En canvi, si es considera la densitat del trànsit en aquesta xarxa viària catalana, mesurada en milions de vehicles per quilòmetre, s'observa que el 47,4% correspon a les carreteres de la Generalitat de Catalunya, el 46,3%, a la xarxa viària de l'Estat a Catalunya, i el 6,3% restant, a la xarxa de les diputacions catalanes (gràfic XV.5).

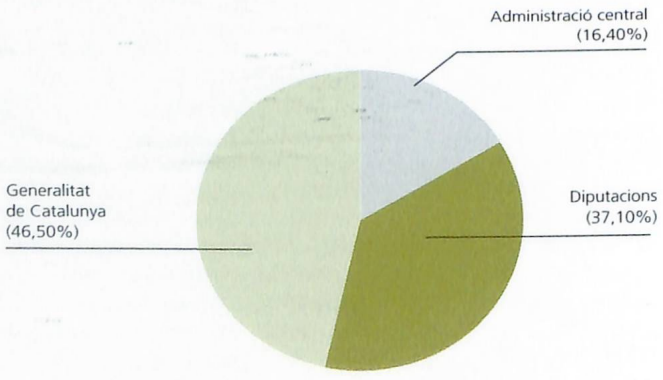
Per tipus de vies, el 5,4% dels quilòmetres de la xarxa viària catalana són autopistes de peatge, el 2,4%, autopistes lliures i autovies, el 2,2%, carreteres de doble calçada, i el 90% restant, carreteres de calçada única. El 70% dels quilòmetres de les autopistes de peatge i el 60% dels quilòmetres que corresponen a les autopistes lliures, autovies i carreteres de doble calçada són de propietat estatal, i la resta, de propietat autonòmica. En canvi, el 47,8% dels quilòmetres de les carreteres convencionals de calçada única a la xarxa viària catalana pertanyen a la Generalitat de Catalunya, el 41,2%, a les diputacions catalanes, i l'11% restant són de propietat estatal. El 51,1% dels quilòmetres de les autopistes, autovies i carreteres de doble calçada que pertany a la xarxa viària catalana, correspon a la província de Barcelona, el 22,9%, a la província de Tarragona, el 14,4%, a Lleida, i l'11,6% restant, a Girona.

El parc de vehicles català ha arribat als 4,2 milions, els 71,1% dels quals són turismes

El parc de vehicles català ha assolit al principi del 2003 els 4,2 milions. El 71,1% d'aquests vehicles són turismes, el 16,1%, camions i furgonetes, el 10,1%, motocicletes, i el 5,7% restant, autobusos, autocars i tractors industrials. Territorialment, el 72,8% dels vehicles està localitzat a la província de Barcelona, l'11%, a Girona, el 10% a Tarragona, i el 6,2% restant, a Lleida. La taxa de motorització més elevada per comarques és la del Bages (921 vehicles per 1.000 habitants), seguida de l'Alt Empordà i el Baix Empordà (838 i 823 vehicles per 1.000 habitants, respectivament).

Segons la informació del Departament de Política Territorial i Obres Públiques, l'any 2003 el nombre de viatgers transportats pels autobusos urbans de Transports Metropolitans de Barcelona ha estat de 199.721 milers, fet que implica un augment del 7,3% respecte de l'any precedent, molt superior al creixement del 2002. Si es considera l'àmbit de l'Entitat Metropolitana del Transport (que inclou els municipis de Badalona, Castelldefels, Cornellà de Llobregat, Esplugues

Gràfic XV.5 Titularitat de la xarxa viària catalana



Font: Departament de Política Territorial i Obres Públiques

de Llobregat, Gavà, l'Hospitalet de Llobregat, Montcada i Reixac, Montgat, el Prat de Llobregat, Sant Adrià de Besòs, Sant Boi de Llobregat, Sant Feliu de Llobregat, Sant Joan Despí, Sant Just Desvern, Santa Coloma de Gramenet, Tiana i Viladecans, a més de Barcelona, en aquest darrer cas es considera el transport diferent dels autobusos de TMB), el nombre de passatgers l'any 2003 ha estat de 57.200 milers, amb un increment del 8,7%. Si es té en compte la resta de la regió metropolitana, que inclou, entre d'altres, els municipis de Granollers, Mataró, Rubí, Sabadell, Sant Cugat del Vallès, Terrassa i Vilanova i la Geltrú, l'increment ha estat de l'11,8%, clarament superior al de l'any 2002, amb 30.600 milers de viatgers transportats.

La majoria de línies urbanes de transport de viatgers han augmentat significativament el nombre de viatgers transportats,...

Els autobusos urbans de Manresa han enregistrat el creixement més elevat d'usuaris de totes les línies urbanes de fora de la regió metropolitana de Barcelona. En concret, a la ciutat manresana l'increment ha estat del 6,6% (1.698 milers de passatgers). També han assolit un increment destacable les línies d'autobusos urbans de Tarragona i Reus (del 4% i de l'1,9%, respectivament, amb 8.495 i 1.782 milers de passatgers transportats). En sentit contrari, destaquen negativament les línies urbanes d'autobusos de Girona i de Lleida, els viatgers de les quals han disminuït lleugerament l'any 2003 (2.000 i 13.000 persones, respectivament, amb 1.180 milers i 6.415 milers de passatgers). En resum, el nombre total de passatgers transportats mitjançant les línies urbanes a Catalunya ha estat de 310.689 milers, amb un increment respecte del 2002 del 7,7%, clarament superior al de l'any anterior (2,6%).

...i les línies interurbanes de Barcelona i Girona han assolit un increment notable, mentre que s'ha reduït l'activitat a Tarragona i Lleida.

El nombre de viatgers transportats en les línies interurbanes l'any 2002, el darrer disponible, i d'acord amb les dades corresponents als concessionaris de la Generalitat, ha estat de 37.858 milers, amb un augment de l'11,3%, lleugerament menor que el del 2001. D'acord amb l'evolució per demarcacions, contrasta la conjuntura positiva de les províncies de Girona (amb un increment del 2,7%) i, sobretot, de Barcelona (amb un increment del 27%), que recull el 61,7% dels passatgers interurbans catalans, amb l'evolució negativa de les províncies de Lleida i Tarragona (descens del 2,8% en la primera i del 16,7% en la segona). Així mateix, l'any 2002 va ser el primer any complet de funcionament de les línies interurbanes de transport nocturn de passatgers. L'any 2002, 436.314 viatgers van utilitzar aquestes línies, el 70,8% dels quals es va moure a la regió metropolitana de Barcelona, el 22,1%, a la província de Tarragona, i la resta, a la de Girona. A Girona, la línia que més viatgers va transportar va ser la de Girona - Sant Feliu de Guíxols - Platja d'Aro i Palamós (22.226 passatgers), i a Tarragona, la de Vila-seca - Salou - Cambrils (55.251). A la regió metropolitana destaca la línia que connecta Barcelona amb Vilanova i la Geltrú i Vilafranca del Penedès (49.102 passatgers), seguida de la línia Barcelona - Pineda de Mar (35.441) i Barcelona-Sabadell (27.778).

Segons les dades del Ministeri de Foment, a Catalunya en transport interior per carretera s'han transportat 235.145 tones, amb un increment del 3,4% respecte del 2002, menor que el de l'any anterior i també que el del conjunt d'Espanya (5,3%). El transport intraregional de mercaderies (el 75% del total) ha crescut a Catalunya tant com el transport conjunt de mercaderies (el 3,4%, una taxa inferior a la de l'any 2002 i a la d'Espanya, amb un increment del 4,8%), mentre que el transport interregional, de 58.622 tones, ha augmentat el 3,1% (inferior al creixement espanyol, del 6,7%). El percentatge del trànsit interregional de mercaderies a Catalunya sobre el total de transport interior (que és del 25%) és el més reduït de les 15 comunitats autònomes espanyoles peninsulars, darrere del d'Andalusia (20,6%).

4.2. Xarxa ferroviària

El nombre de passatgers de línies ferroviàries urbanes ha augmentat el 2,8%,...

Durant l'any 2003, 359.750 milers de persones han utilitzat les línies ferroviàries urbanes de Catalunya, xifra que significa un increment del 2,8% respecte del 2002, creixement menor que el de l'any precedent. D'aquests viatgers, 331.398 milers van utilitzar el Metro de Barcelona, i la resta, 28.352 milers, va agafar la línia de Catalunya i Sarrià dels Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC). Els usuaris del Metro han augmentat el 3,1%, mentre que els de la línia urbana dels FGC han disminuït l'1% (quadre XV.8).

Quadre XV.8 Evolució del trànsit ferroviari de viatgers
(Milions de viatgers)

	2002	2003	Variació 2002-2003 (en %)
Línies urbanes	350,1	359,8	2,8
*Metro (5 línies)	321,4	331,4	3,1
*Línia de Catalunya i Sarrià dels FGC	28,7	28,4	-1,0
Línies suburbanes	39,2	42,2	7,7
*Metro del Vallès de FGC	24,9	26,1	4,9
*Metro del Baix Llobregat dels FGC	14,3	16,1	12,8
Línies de rodalies	113,1	114,5	1,2
*Línia Llobregat-Anoia dels FGC	2,2	2,4	9,6
*RENFE (4 línies)	110,9	112,1	1,1
Total	**502,4**	**516,5**	**2,8**

Font: Departament de Política Territorial i Obres Públiques

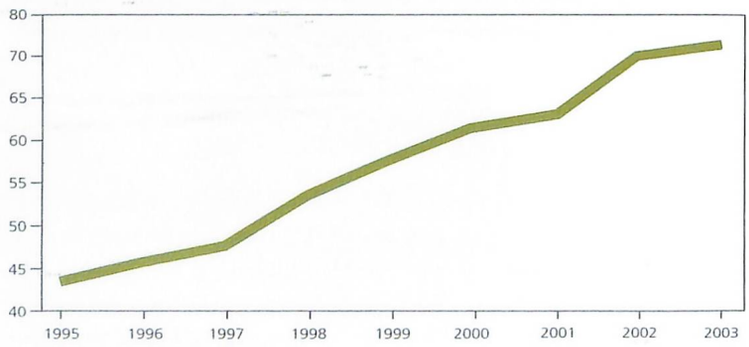
...mentre que l'increment a les línies suburbanes i de rodalies dels FGC ha estat del 7,8%.

Les línies suburbanes i de rodalies dels FGC han transportat 44.625 milers de persones, que implica un increment del 7,8% respecte del 2002, també menor que l'augment de l'any anterior. Dins d'aquest segment, cal diferenciar els serveis del Metro del Vallès, el Metro del Baix Llobregat i la línia de rodalies Llobregat-Anoia. Durant el 2003, el Metro del Vallès ha transportat 26.152 milers de viatgers, amb un increment del 4,9%, clarament inferior al de l'any anterior; el Metro del Baix Llobregat, 16.085 milers de persones, el 12,8% més que l'any 2002, i la línia de rodalies dels FGC Llobregat-Anoia ha transportat 2.388 milers de persones, el 9,6%, un increment clarament superior al de l'any 2002.

Els Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya han transportat 72.977 milers viatgers el 2003 (gràfic XV.6), un 4,2% més que l'any 2002, increment, no obstant això, clarament inferior al de l'any precedent (10,9%). El servei dels FGC més utilitzat l'any 2003 ha estat la línia de Catalunya i Sarrià –el servei urbà dels FGC–, que ha transportat el 38,9% dels viatgers. El segon servei més utilitzat ha estat el Metro del Vallès (35,8%), mentre que el Metro del Baix Llobregat l'han agafat el 22% dels viatgers dels Ferrocarrils de la Generalitat, i el 3,3% restant ha viatjat en el servei de rodalia Llobregat-Anoia.

Els ingressos de l'explotació del conjunt del negoci dels FGC han arribat als 63,4 MEUR, que significa un creixement del 15,2% respecte de l'any precedent, mentre que el benefici net d'explotació ha assolit la xifra de 131.493 €, clarament superior al de l'any precedent (24.831 €). A més de la xarxa principal, Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya també presta serveis a la vall de Núria, a la Molina i a Montserrat. Durant el 2003, el nombre de passatgers transportats al servei de la Molina ha estat de 270.118 persones, amb un creixement del 7,8%, i el servei dels

Gràfic XV.6 Transport ferroviari de viatgers dels FGC
(Milions de viatgers)



Font: FGC

FGC a la vall de Núria ha tingut 272.514 usuaris, un increment del 8,7%. Finalment, el servei dels FGC a Montserrat va acusar la davallada general del nombre de visitants a l'entorn de Montserrat. No obstant això, el nombre d'usuaris del funicular ha estat de 511.413, i el servei del cremallera, en funcionament des del 12 de juny del 2003, ha transportat 284.479 persones. Quant al trànsit de mercaderies dels FGC, l'any 2003 han circulat per aquesta xarxa 655 milers de tones, fet que significa un augment de l'11,8% respecte del 2002, i un increment superior al de l'any anterior.

Els usuaris que utilitzen el servei de rodalies de RENFE han augmentat només l'1%,...

L'any 2003, 112.113 milers d'usuaris han utilitzat el servei de rodalies de RENFE a Barcelona, fet que representa un creixement de poc més de l'1% respecte del 2002. Aquest increment de l'any 2003 és clarament inferior al de dos anys anteriors. Els augments més importants del nombre de passatgers transportats han estat els de la línia C-4 (Sant Vicenç de Calders - Vilafranca - Manresa), amb 129.225 viatgers més que l'any 2003, amb un augment del 4% respecte de l'any precedent; així com els de la línia C-1 (aeroport - l'Hospitalet - Mataró - Maçanet), amb 101.881 passatgers addicionals, que implica un augment del 3% respecte del 2002. També ha crescut el nombre de passatgers a la C-3 (l'Hospitalet-Vic), amb 23.998 viatgers més, un 7% més que l'any anterior. Per estacions, destaca l'increment d'usuaris de rodalies de RENFE a l'estació de l'aeroport del Prat, amb el 16% de viatgers més que el 2002 (en valor absolut, 8.178 usuaris diaris addicionals). L'estació amb més passatgers diaris ha estat Catalunya (87.936 usuaris), amb un creixement del 6% respecte del 2002, seguida d'Arc del Triomf (25.690 usuaris diaris, un 14,5% més que l'any anterior). Fora de Barcelona ciutat les estacions amb més volum diari de passatgers han estat Mataró (16.976 usuaris), l'Hospitalet de Llobregat (14.952), Terrassa (13.907) i Sabadell Nord (7.728). El pes de Barcelona en el total de viatgers espanyols de rodalies ha estat del 25%. En aquest sentit, Madrid ha estat la ciutat amb més passatgers (244.101 milers han agafat el servei de rodalies l'any 2003) i l'increment també ha estat superior al de Barcelona (2,5%).

...mentre que en els trens regionals l'augment d'usuaris ha estat més significatiu.

El servei de trens regionals de RENFE ha transportat a Catalunya 11.018 milers de viatgers, xifra que representa un increment del 4,6% respecte de l'any precedent, gairebé un punt més que l'any 2002 i clarament superior a l'augment del conjunt d'Espanya. El pes del servei regional a Catalunya respecte al total estatal és del 41,1%. D'altra banda, durant 2003, RENFE ha transportat a Catalunya 7.480 milers de tones de mercaderies, amb un creixement del 7,7% respecte del 2002, increment lleugerament superior al de l'any precedent i clarament més important que el d'Espanya del 2003 (2,1%). El pes de Catalunya a Espanya és del 27,8%, més d'un punt superior a la participació de l'any anterior. D'aquestes 7.480 milers de tones, 2.262 milers s'han transportat en contenidors de RENFE, amb un augment del 14,5% respecte del 2002, i del 3,7% per al conjunt d'Espanya. Les càrregues, que representen el 69,7% del total, s'han incrementat el 4,9% (l'1,5% a Espanya). Les mercaderies més transportades han estat electrodomèstics, aliments i begudes i productes químics.

Un dels projectes ferroviaris duts a terme ha estat la posada en marxa de dos tramvies, el del Baix Llobregat i el del Besòs

Pel que fa als projectes ferroviaris futurs a Catalunya, destaca per sobre de tot la construcció del tren d'alta velocitat Madrid-Barcelona, que permetrà de connectar Madrid i Barcelona en dues hores i mitja, a més de connectar el port i l'aeroport a l'ample de via europeu. En aquest projecte s'invertiran més de 6.000 MEUR. Altres actuacions ferroviàries d'importància que ja s'han portat a terme o que es faran properament a la regió metropolitana de Barcelona són, en primer lloc, la construcció de la línia 9 del Metro, que serà la més llarga d'Europa i unirà Badalona i Santa Coloma amb la Zona Franca i l'aeroport del Prat, amb 41,4 quilòmetres i 43 estacions. La inversió total és de 2.248 MEUR entre infraestructura i compra de material rodant. En segon lloc, la posada en marxa de dos tramvies: el Tramvia del Baix Llobregat, que consta de 15,2 quilòmetres, tres línies i 28 estacions en superfície, una de subterrània i un intercanviador, que uneix la plaça Francesc Macià amb els municipis del Baix Llobregat (Esplugues, Cornellà, Sant Joan Despí i Sant Just Desvern), i el Tramvia del Besòs, que uneix l'Estació del Nord i el parc de la Ciutadella de Barcelona amb les estacions de RENFE de Sant Adrià i del centre de Badalona, amb 14 quilòmetres i 31 estacions. Les inversions totals previstes són de 410 MEUR. Finalment, també cal destacar la construcció de la línia 12 del Metro, que unirà el barri barceloní

de Sarrià i Castelldefels, i que passarà per Esplugues de Llobregat, Sant Just Desvern, Sant Joan Despí, Sant Feliu de Llobregat, Sant Boi de Llobregat, Viladecans i Gavà, de 22,5 quilòmetres i 17 estacions. La inversió prevista és de 758 MEUR. A més, és previst de dur a terme la prolongació de la línia 3 del Metro des de Canyelles fins a Trinitat Nova, amb dues noves estacions, d'1,8 km de longitud i una inversió de 86 MEUR, i la prolongació de la línia 5 del Metro, des d'Horta a la Vall d'Hebron, de 2,8 km de longitud, tres noves estacions i una inversió en la primera fase de 94 MEUR. Durant el 2003 ha entrat en funcionament la línia 11, projecte conegut com el *metro lleuger* de Can Cuiàs, de 2 km de longitud, cinc noves estacions i una inversió estimada de 48 MEUR.

Tant els FGC com RENFE tenen projectes d'inversions per millorar la xarxa i la interconnexió

Entre els projectes dels Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya destaca la prolongació de la línia Barcelona-Vallès per Terrassa i Sabadell, amb la construcció de tres noves estacions a cada ciutat, que afavorirà la interconnexió amb RENFE; la penetració de la línia Llobregat-Anoia fins al centre de la ciutat, que s'interconnectarà amb la línia Barcelona-Vallès, i la construcció d'un nou intercanviador a Martorell, que esdevindrà el punt central de connexió entre l'Anoia, el Bages, el Vallès, el Baix Llobregat, l'Alt Penedès i el Barcelonès. Val a dir, finalment, que durant el 2003 les línies de FGC que operen a Barcelona han canviat la denominació per homogeneïtzar-la amb la denominació de les línies del Metro: així, la U-6 (Reina Elisenda) ara és la L-6, la U-7 (avinguda del Tibidabo) és la L-7, i la S-3 (plaça d'Espanya - Molí Nou), la L-8.

També cal assenyalar que properament a les de rodalies de RENFE s'invertiran 70 MEUR per fer operativa una nova línia que connectarà el Vallès Oriental i Occidental amb el Baix Llobregat, des de Mollet del Vallès al Papiol. A més, RENFE invertirà 17 MEUR més en estacions i equipaments, i també millorarà l'interval de pas de les línies C-4 i C-1. En total, de RENFE té previst invertir a Catalunya 54 MEUR en la millora d'infraestructures, estacions i instal·lacions ferroviàries al llarg del 2004, que significarà un augment del 5% respecte del període precedent. La línia més beneficiada serà la que uneix Barcelona amb Mataró i Maçanet (5 MEUR).

L'AUTOVIA ORBITAL B-40

Un quart cinturó, una variant de la N-II o un eix perimetral?

L'autovia orbital B-40 és un antic projecte de via perimetral destinada a facilitar les relacions entre les ciutats mitjanes de la segona corona de la regió metropolitana de Barcelona (RMB), descongestionar la xarxa local i comarcal i, alhora, canalitzar part del trànsit de llarg recorregut i de pas o d'accés al port de Barcelona –que actualment suporta l'autopista AP-7 i en menor mesura l'eix Transversal– i també a connectar amb l'eix del Llobregat.

El projecte d'aquesta autovia ha tingut un recorregut històric de quasi 30 anys, i ha figurat en diversos plans amb denominacions i característiques diferents: va aparèixer per primera vegada en la proposta de *vies interpolars* del Pla director de l'àmbit metropolità de Barcelona del 1968; posteriorment, va ser recollida al Pla de la xarxa arterial metropolitana del Ministeri d'Obres Públiques del 1974, al Pla de carreteres de Catalunya del 1985 i a la revisió del 1995, així com al Pla territorial general de Catalunya del 1995. També va formar part dels estudis previs del Pla territorial metropolità de Barcelona (Pla territorial parcial pendent d'aprovació), iniciats al final dels anys noranta, on es va incorporar l'eix com a *autopista del 4rt cinturó*. El Pla director d'infraestructures 1993-2007 del MOPTMA la va definir com a *via orbital* i la va considerar actuació prioritària del període 1993-1996. Aquesta autovia, però, no solament no es va construir dins del període previst pel Ministeri sinó que encara no se n'ha iniciat l'execució.

Tenint en compte aquests antecedents històrics, la Cambra de Comerç de Barcelona, a través de l'Estudi Llotja, ha elaborat un estudi (*L'autovia orbital B-40. Previsió de trànsit i avaluació socioeconómica*, Mcrit i Departament d'Economia aplicada de la UAB) per analitzar aquesta infraestructura i respondre dues preguntes bàsiques:

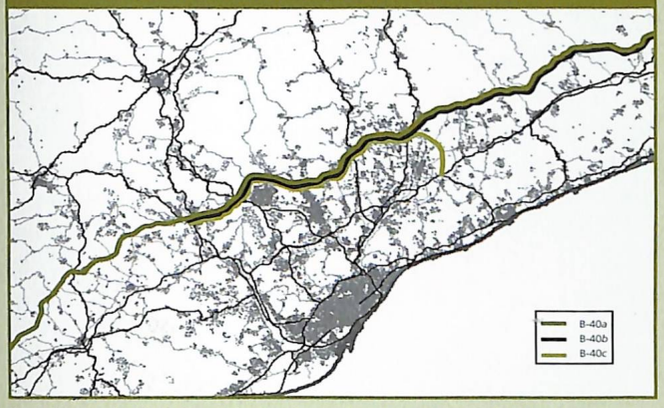
- Quin és l'impacte negatiu o cost d'oportunitat suportat per la societat catalana entre el 1996 i el 2003, en termes socioeconòmics, derivat del fet de no haver-se posat en servei la B-40 l'any 1996, data prevista inicialment pel Ministeri?
- Quins serien els efectes dels diferents conceptes d'autovia orbital B-40 sobre el territori, la xarxa viària i el sistema econòmic, considerant una vida útil de la infraestructura de 30 anys?

Diferents conceptes d'autovia orbital B-40

A partir dels antecedents històrics esmentats prèviament, es defineixen els tres conceptes de B-40 que s'analitzen en l'estudi:

- **Quart Cinturó** (en endavant B-40*a*). Es considera una via de circumval·lació metropolitana o cinturó de ronda entre Abrera i la Roca del Vallès.
- **Variant de la N-II** (en endavant B-40*b*). Es tracta de la variant de la carretera N-II (actualment A-2) al seu pas per l'RMB, entre Abrera i Sils.
- **Eix perimetral** (en endavant B-40c). Es defineix com un corredor viari continu que travessa l'RMB des de la Bisbal del Penedès, al sud, fins a Sils, al nord.

Mapa 1. Els tres conceptes de B-40 analitzats



Font: *L'autovia orbital B-40. Previsió de trànsit i avaluació socioeconómica*, Mcrit i Departament d'Economia aplicada de la UAB

Previsions de trànsit 2003-2033

Els períodes temporals considerats han estat: 1996-2003 per analitzar el cost d'oportunitat i 2003-2033 per avaluar els efectes dels diferents conceptes de B-40. La xarxa viària de l'any 2033 inclou la xarxa viària actual, les actuacions del Pla de carreteres vigent, que ja haurien d'estar implantades a hores d'ara, i altres propostes compromeses (per exemple, el desdoblament de l'eix Transversal).

Per a l'any 2033 se suposa que els peatges es mantindran com en la situació actual, tot i que sembla lògic que els propers anys es reformuli el concepte actual dels peatges directes, fent-los més coherents territorialment i utilitzant-los com a instruments de gestió de la demanda.

Així mateix, s'ha tingut en compte una proposta de transport públic col·lectiu (TPC) de referència, que serveix de base per establir el repartiment modal dels viatges. Es preveu un increment del nombre de viatges en transport públic col·lectiu (autobús i ferrocarril convencional) equivalent al 5% dels viatges per carretera per a totes les relacions entre municipis, suposant que l'oferta de TPC millora uniformement a tot Catalunya, en alguns casos amb ferrocarril i en d'altres amb autobús.

Intensitats i tipologies de trànsit

Si l'any 2003 l'autovia orbital B-40 s'hagués posat en servei, canalitzaria volums de trànsit molt elevats, que contribuiria a descongestionar les carreteres comarcals i locals. D'acord amb el model de previsió, la mobilitat per carretera creix del 2003 al 2033 el 70%, amb una taxa d'increment anual mitjana de l'1,76%. L'increment suposat de quota de participació del transport públic col·lectiu en la mobilitat interurbana contribueix de manera important a l'esmorteïment de l'increment de la mobilitat per carretera. Els viatges interurbans en transport públic col·lectiu augmenten el 130% del 2003 al 2033 (el 2,8% d'increment anual). En aquest context, es preveuen per a l'any 2033 uns volums de trànsit molt superiors als de les autopistes més utilitzades avui.

Per a l'any 2033, sense la B-40, es preveuen per a la xarxa viària bàsica metropolitana uns nivells de congestió molt elevats. Qualsevol de les alternatives de la B-40 analitzades contribueixen a reduir aquesta congestió. Per exemple, la implantació de l'alternativa B-40*c* permetria que l'any 2033 es passés del 70,4% de la xarxa viària bàsica congestionada durant l'hora punta del matí al 65,3%.

Bona part del trànsit que circula pel tram del Vallès de la B-40 prové de carreteres comarcals i locals que actualment efectuen recorreguts alternatius a la B-40, sense que en molts casos tinguin les condicions adequades per absorbir trànsits importants. La implantació de la B-40 permetrà reduccions significatives del trànsit en aquestes carreteres que ja avui presenten intensitats de trànsit molt elevades. Tanmateix, a llarg termini (any 2033), les previsions assenyalen que algunes de les vies de la xarxa comarcal s'aproximaran també a situacions de congestió. Caldrà una millora general de les condicions de la xarxa comarcal i local, i un augment selectiu de la capacitat, especialment a les carreteres que donen accés a les grans vies de la xarxa bàsica com la B-40, l'eix AP-7 / B-30, etc.

Pel que fa a la seguretat, la implantació de la B-40 provocarà una reducció del nombre d'accidents d'entre el 2% i el 3% (11-16 morts/any) al conjunt de la xarxa de carreteres de Catalunya, segons l'alternativa considerada.

La descongestió produïda per la B-40 farà possible un estalvi, per reducció del temps de recorregut, d'entre 43 i 49 milions d'hores/any (entre 1,3 i 1,5 minuts per vehicle i dia) l'any 2033, segons l'alternativa. Els costos d'operació dels vehicles (consum de combustible i altres costos de funcionament) s'incrementen lleugerament per la construcció de la B-40 (les velocitats de circulació són més elevades), en un primer moment, però tornen a reduir-se a partir d'un cert moment i, en el cas de la B-40*b*, arriben a ser inferiors als que es produirien sense la B-40. L'impacte en termes de contaminació atmosfèrica i contribució al canvi climàtic té una magnitud molt baixa, i dóna valors similars per a les tres alternatives.

L'any 2003, en condicions de flux lliure (circulació sense congestió), la B-40 millora el temps d'accés a la xarxa d'autopistes i vies preferents per a 330.000-400.000 habitants i 83.000-100.000 llocs de treball (segons l'alternativa). L'any 2033 s'arribaria als 360.000-450.000 habitants i a 125.000-150.000 llocs de treball.

D'altra banda, la B-40 millora el temps de viatge per al 34,6% de les relacions entre municipis de Catalunya l'any 2003; els estalvis de temps que tenen lloc en cada relació poden a arribar a un màxim de 20-22 minuts, segons l'alternativa. L'any 2033 la millora dels temps de viatge no és tan gran perquè la xarxa viària ofereix més rutes alternatives.

EFECTES SOCIOECONÒMICS 2003-2033

Anàlisi cost-benefici (ACB)

L'ACB considera els costos de construcció i manteniment de la infraestructura i els impactes que es deriven de la seva implantació en termes d'estalvis en els temps de viatge, disminució de l'accidentalitat, dels costos d'operació dels vehicles, de la contaminació atmosfèrica i del canvi climàtic, al llarg de la vida útil del projecte (2003-2033).

Quadre 1. Intensitats i tipologies de trànsit de la B-40. Any 2003
(En MEUR)

	B-40*a* Quart Cinturó		B-40*b* Variant de la N-II		B-40*c* Eix perimetral	
	2003	2033	2003	2033	2003	2033
IMD mitjana (veh./dia)	44.379	108.629	57.485	101.884	53.415	88.643
IMD màxima (veh./dia) [tram Terrassa-Sabadell]	69.767	139.953	80.613	149.953	82.360	158.127
Trànsit de vehicles lleugers de curt i mitjà recorregut	91,7%	91,3%	76,8%	81,1%	74,5%	78,3%
Trànsit de vehicles lleugers de llarg recorregut	1,8%	0,6%	8,0%	7,3%	8,6%	8,2%
Trànsit de vehicles pesants	6,5%	8,1%	15,2%	11,6%	16,8%	13,5%

Quadre 2. Rendibilitat de la B-40
(Anàlisi de sensibilitat)

	B-40*a* Quart Cinturó	B-40*b* Variant de la N-II	B-40*c* Eix perimetral
Escenari base	37,94%	22,22%	16,80%
Reducció del valor del temps (-10%)	34,97%	20,41%	15,39%
Reducció del valor del temps (-25%)	30,46%	17,61%	13,19%
Increment del valor del temps (+10%)	40,88%	24,02%	18,18%
Increment del valor del temps (+25%)	45,27%	26,67%	20,19%
Valor del temps UNITE (projecte europeu)	23,25%	13,45%	10,90%
Ocupació dels cotxes (d'1,37 a 1,20)	36,63%	21,34%	16,03%
Increment dels costos d'operació (+100%)	37,36%	21,68%	16,37%
Valor d'una tona de CO_2 (s'incrementa a 135 €)	37,28%	21,80%	16,43%
Increment de la cont. atmosfèrica (+25%)	37,91%	22,20%	16,79%
Reducció de la cont. atmosfèrica (-25%)	37,95%	22,24%	16,82%
Escenari més desfavorable	21,63%	12,24%	9,83%

Els resultats de les tres alternatives de la B-40 mostren rendibilitats (expressades amb la TIR) clarament per sobre (entre 3 i 7 vegades) de la taxa de rendiment social escollida (5%): 37,94% la B-40*a* (Quart Cinturó), 22,22% la B-40*b* (variant de la N-II) i 16,80% la B-40c (Eix perimetral). Els beneficis derivats de la construcció i l'operació de la nova infraestructura superen els costos de construcció i manteniment i, per tant, sota els supòsits habituals de l'anàlisi cost-benefici, cal concloure que la realització de qualsevol de les tres opcions tindria uns beneficis socials nets positius. Les rendibilitats obtingudes figuren al quadre 2.

Fins i tot en l'escenari més desfavorable, que combina les condicions que redueixen més la rendibilitat de la infraestructura (estalvis de temps més reduïts, majors costos d'operació, menor ocupació dels vehicles, major contaminació, etc.), les rendibilitats obtingudes, tot i ser més baixes, continuen sent clarament positives i superiors a la taxa de rendibilitat social de referència (5%).

Impacte macroeconòmic

Els efectes macroeconòmics tenen dos components:

- Els efectes de demanda. Estan lligats a la generació de nova activitat econòmica pel procés de construcció de la nova infraestructura. Provocarien un increment del PIB de l'economia catalana (en menor grau, també el PIB de l'economia de la resta d'Espanya, pel fet d'haver de subministrar més *inputs* a l'economia catalana) i la creació de nous llocs de treball.
- Els efectes d'oferta. Tindrien lloc un cop acabades les obres i la nova infraestructura entrés en servei, impulsaria l'activitat econòmica a mitjà i llarg termini, i provocaria increments del PIB a Catalunya i a la resta d'Espanya.

Quadre 3. Efectes de la B-40 sobre la producció. Any 2003
(En MEUR)

	B-40*a* Quart Cinturó	B-40*b* Variant N-II	B-40*c* Eix perimetral
Inversió a considerar	**430**	**913**	**1.357**
Impacte a Catalunya			
Efectes de demanda	335	710	1.054
Efectes d'oferta	345	730	1.086
Efectes totals	**679**	**1.441**	**2.140**
Efectes totals (% PIB català)	*0,57*	*1,20*	*1,81*
Impacte total a Espanya			
Efectes de demanda	380	806	1.196
Efectes d'oferta	603–774	1.278–1.643	1.900–2.443
Efectes totals	**983–1.155**	**2.083–2.448**	**3.096–3.740**
Efectes totals (% PIB espanyol)	*0,14–0,15*	*0,29–0,34*	*0,43–0,51*

Els resultats figuren a la taula següent:

L'anàlisi conjunta dels efectes de demanda i d'oferta posa en relleu que l'impacte macroeconòmic total en termes d'increment del PIB que es produeix en l'economia espanyola pràcticament triplica l'import de la inversió necessària per construir la B-40. D'altra banda, els resultats també mostren, a grans trets, que una tercera part de l'impacte total és atribuïble als efectes lligats al procés de construcció de la infraestructura (efectes de demanda), mentre que la resta serien efectes que es derivarien del fet que l'economia disposaria d'una nova carretera en funcionament (efectes d'oferta). Finalment, i pel que fa a la distribució territorial de l'impacte macroeconòmic, es pot observar que aproximadament dues terceres parts dels efectes macroeconòmics totals es localitzarien a Catalunya, mentre que la resta es produirien a les altres economies regionals espanyoles. En aquest sentit, destaca la importància que per a la resta del país tenen els efectes d'oferta (efectes de desbordament), mentre que els efectes de demanda produïts a la resta de l'Estat són considerablement més modestos.

Pel que fa a l'impacte sobre l'ocupació, es posa en relleu que els recursos destinats a la B-40 provocarien la creació d'un volum important de llocs de treball temporals (de 12 mesos): 9.547 en el cas de la B-40*a* (Quart Cinturó), 20.259 per a la B-40*b* (variant de la N-II) i 30.120 per a la B-40c (Eix perimetral).

Cost d'oportunitat 1996-2003

Una vegada s'han analitzat els guanys que comporta la construcció de l'autovia orbital B-40, ens hem de plantejar quines han estat les pèrdues pel fet de no tenir-la en funcionament des de l'any 1996 com estava previst inicialment.

L'autovia orbital B-40*a* (l'alternativa prevista l'any 1993 pel Ministeri) hagués comportat una reducció significativa del temps de desplaçament dels usuaris (per la menor congestió) i una disminució dels accidents (pel fet de disposar de carreteres més segures). Tanmateix, també hauria provocat un lleuger increment del total de quilòmetres recorreguts a Catalunya (amb el desestalvi consegüent de costos operatius dels vehicles i un cost més elevat en les emissions de CO_2).

La valoració en unitats monetàries d'aquestes partides, per al període 1996-2003, dóna com a resultat que l'any 2003 la societat hauria recuperat recursos per un valor superior al que requeria la construcció de la B-40*a* (430 MEUR), i ho hauria fet bàsicament en forma d'estalvis de temps. Si s'hagués disposat des de l'any 1996 d'aquesta infraestructura, avui (any 2004) la societat ja hauria recuperat tota la inversió realitzada. En concret, el flux total de beneficis derivats de la B-40*a* s'estima en 645 MEUR al final de l'exercici 2003.

A més, considerant tan sols els vuit anys transcorreguts des del 1996, la societat no només hauria recuperat totalment la inversió l'any 2004, sinó que fins i tot hauria obtingut un benefici net anual clarament superior al 5%. Evidentment, aquests diners no es rebrien materialment sinó en forma d'estalvi de temps i també, però en menor grau, en forma de millora de la seguretat i la comoditat.

Addicionalment, l'impacte macroeconòmic d'aquesta infraestructura hauria estat similar al que s'ha calculat en l'apartat anterior. Tenint en compte tant els efectes de demanda com els d'oferta, l'impacte de la B-40*a* sobre la producció seria d'entre 1.000 i 1.200 MEUR, quantitat que equival al 0,57% del PIB català. Pel que fa a l'ocupació, s'haurien creat de 9.600 llocs de treball temporals de 12 mesos (el 0,34% dels llocs de treball a Catalunya l'any 2003).

CONCLUSIONS

Necessitat i rendibilitat de la B-40

Tant els trànsits previstos per a la B-40, que donen intensitats de circulació superiors a les de les autopistes més congestionades actualment i que, per tant, no poden ser assumits per la xarxa comarcal i local, com la millora de l'accessibilitat i la connectivitat territorials, la reducció dels temps de recorregut, dels costos d'operació i de la contaminació ambiental, palesen la necessitat que tenim de disposar d'aquesta infraestructura.

L'avaluació econòmica demostra que la rendibilitat social és molt elevada, entre 2 i 9 vegades la taxa de rendibilitat social, i que l'impacte macroeconòmic representa tres vegades el cost de construcció de la B-40. L'efecte sobre l'ocupació és també significatiu.

Però no solament en fan imprescindible la construcció els efectes positius sobre la xarxa viària i el territori, i l'alt nivell de rendibilitat i de retorn econòmic que els resultats de l'estudi demostren que té aquest projecte, sinó també el cost d'oportunitat que comporta no disposar d'aquesta infraestructura.

Racionalització de l'ús del transport

L'estudi parteix de la hipòtesi que la capacitat del transport públic col·lectiu creixerà per absorbir un volum de viatges molt superior a l'actual, tan en termes absoluts com relatius. Concretament, s'ha suposat un increment de la quota de participació del transport públic col·lectiu en la mobilitat interurbana que el situaria en el 40% l'any 2033. Això implica un augment del 130% dels viatges interurbans en transport públic entre els anys 2003 i 2033, mentre que els viatges en vehicle privat augmentarien el 70% en el mateix període. Caldran fortes inversions per augmentar més del doble la capacitat del transport públic, que ja avui presenta signes de saturació a les hores punta en algunes línies metropolitanes d'accés a la conurbació central.

L'oferta de transport públic col·lectiu per carretera del corredor Abrera - Terrassa - Caldes de Montbui - Sant Celoni és avui molt baixa. D'una banda, la xarxa viària comarcal i local presenta seccions i característiques de traçat poc adequades per establir-hi línies de transport regular per carretera amb prou qualitat; de l'altra, la viabilitat d'una possible línia ferroviària és reduïda. Sembla que l'única manera de poder dotar les poblacions del Vallès central d'un transport col·lectiu de qualitat en sentit transversal és, precisament, aprofitar un eix viari com la B-40, amb condicions geomètriques i secció suficients i a la vegada prou connectat a la xarxa viària local.

Polítiques territorials i ambientals

La programació de la B-40 s'ha d'inserir en una política territorial global, que ordeni els creixements urbans, afavoreixi l'activitat econòmica i permeti una racionalització de l'ús de les infraestructures de transport, en el context d'una estratègia clara cap a la definició d'un model de desenvolupament més sostenible. L'elevada rendibilitat social de la B-40 permet d'assumir una inversió superior en la seva construcció per minimitzar els impactes que puguin haver-hi.

Addicionalment als impactes en el seu entorn immediat, la B-40 provocaria uns altres efectes globals en el conjunt de la xarxa viària que s'haurien de compensar territorialment definint una sèrie de polítiques d'intervenció territorial (desenvolupament urbanístic selectiu, protecció activa del paisatge, etc.) simultànies al projecte viari.

4.3. Activitat portuària

El trànsit portuari de mercaderies a Barcelona ha augmentat el 6,6%

L'any 2003, pel port de Barcelona (sense incloure-hi el trànsit local, l'avituallament i la pesca) han passat 34,75 milions de tones, xifra que representa un increment del 6,6% respecte del 2002, superior al de l'any anterior (quadre XV.9). Contràriament, el port de Tarragona ha disminuït el 2,5% el volum de mercaderies transportades, fins a situar-se en, 28,8 milions de tones. El conjunt dels ports espanyols han incrementat el 3,8% el volum de tones transportades l'any 2003, un augment inferior al del port de Barcelona. Si es diferencien les mercaderies transportades entre hidrocarburs, altres líquids a granel, sòlids a granel i càrrega general (instal·lada en contenidors i sense instal·lar), el port de Barcelona l'any 2003 ha assolit l'increment més elevat de la càrrega

Quadre XV.9 Evolució del trànsit portuari del total de mercaderies transportades
(Milers de tones)

	Barcelona	Tarragona
1996	23.571	30.792
1997	24.887	30.805
1998	24.725	25.544
1999	27.876	25.111
2000	29.804	27.343
2001	31.469	26.671
2002	32.608	29.544
2003	34.775	28.798

Font: Autoritats portuàries de Barcelona i de Tarragona

general instal·lada en contenidors (la que ha estat manipulada al port, el qual fa de punt d'origen o destinació), amb un augment del 10,9% (15,34 milions de tones), encara que l'increment en el conjunt d'Espanya ha estat superior (13%). La càrrega no instal·lada en contenidors ha augmentat el 2,2% al port de Barcelona (5,58 milions de tones), un increment inferior a l'espanyol (4%). La mercaderia a granel, de pes elevat però amb menys valor comercial, ha enregistrat increments d'intensitat diversa. Així, els sòlids a granel han augmentat el 9,3% l'any 2003 (3,7 milions de tones) –evolució que contrasta amb la disminució en el conjunt espanyol–, els hidrocarburs s'han incrementat el 2,2% (8,69 milions de tones) i, finalment, els altres líquids a granel –diferents dels hidrocarburs– han augmentat el 3% (amb 1,47 milions tones transportades). Al port de Tarragona, l'únic tipus de mercaderia amb creixement negatiu l'any 2003 han estat els sòlids a granel (amb una disminució del 12%). No obstant això, els sòlids a granel són la mercaderia principal que transita pel port de Tarragona (el 33% del total, amb 9,54 milions de tones), que ha provocat el descens global de les mercaderies transportades pel port. El trànsit d'hidrocarburs (cru i altres productes petroliers) han augmentat l'1,9% (1,62 milions de tones), mentre que els altres líquids a granel han augmentat el 8,4% (1,77 milions de tones). Finalment, la càrrega general instal·lada en contenidors s'ha incrementat el 2,1% i la no instal·lada, el 15,4%. S'han transportat en contenidors 486.918 tones i la càrrega general no instal·lada en contenidors ha estat de 837.907 tones.

Barcelona i València són els ports més importants a l'Estat en volum de trànsit portuari total

A l'Estat espanyol, i si es considera el trànsit portuari total, els tres ports més importants són el d'Algesires, Barcelona i València, encara que el primer, que el 2003 ha transportat 60,8 milions de tones, és un punt de pas. Els ports de Barcelona i València estan empatats en el volum de tones transportades (al voltant de 35 milions cadascun), mentre que els segueixen els ports de Bilbao i Tarragona, amb una mica menys de 30 milions de tones transportades. De totes maneres, l'any 2003 el port valencià ha superat el port de Barcelona en volum de mercaderia general (tant instal·lada en contenidors com sense). Així, el port de València ha transportat 27,93 milions de tones de mercaderies, i el de Barcelona, 20,92 milions, que també ha estat superat en el transport de sòlids a granel (5,43 milions de tones el de València i 3,7 el de Barcelona). En canvi, el port de Barcelona ha superat clarament el de València en el transport de líquids a granel (10,2 milions de tones, per l'1,65 milions de València). Els cinc últims anys, el port de València sempre ha assolit increments relatius molt superiors en les tones transportades respecte al port de Barcelona, de manera que actualment té una posició similar a la del port català.

L'Àfrica del nord, Itàlia, França i el Mediterrani oriental són les principals àrees geogràfiques, quant al trànsit de mercaderies al port de Barcelona

Per àrees geogràfiques, l'any 2003 les zones més importants per al port de Barcelona quant a trànsit de mercaderies han estat l'Àfrica del nord, amb 5,63 milions de tones i un augment del 7,4% respecte de l'any precedent; Itàlia i França, amb 4,9 milions de tones, i un increment del 6,2%; la zona que abasta el Mediterrani oriental, el mar Negre, el Caspi i el Pròxim Orient, amb 2,85 milions de tones, però amb un decreixement del 17,7%; l'Extrem Orient i el Japó, amb 2,47 milions de tones i un augment del 19,3% i, finalment, l'Amèrica del Sud (Atlàntic), amb 2,31 milions de tones i un increment del 13,4%. Si es distingeix entre origen i destí, s'observa que les primeres zones per origen han estat l'Àfrica del nord, i Itàlia i França, amb molta diferència sobre la resta de zones, i, per destí, la zona que abasta el Mediterrani oriental, el mar Negre, el Caspi i el Pròxim Orient, en primer terme i, seguidament, Itàlia i França i l'Àfrica del nord. Les àrees geogràfiques amb més relacions amb el port de Tarragona han estat la zona de la Mediterrània i el mar Negre (amb 12,27 milions de tones de mercaderies transportades i un decreixement de l'1,1% respecte del 2002), seguida, ja de molt lluny, per l'Àfrica del sud i de l'est (2,4 milions de tones i un decreixement del 19,2%) i, gairebé empatades, amb 1,9 milions de tones, aproximadament, l'àrea de l'Europa atlàntica, l'Amèrica Central i Mèxic (Carib), amb taxes de variació respectives del 21,4% i del -7,7%. Si es distingeix per origen i destí, les principals àrees geogràfiques amb les quals manté relació el port de Tarragona han estat, el 2003, la zona de la Mediterrània i el mar Negre, i l'Àfrica del sud i de l'est, pel que fa a l'origen, i la zona de la Mediterrània i el mar Negre, i l'Europa atlàntica, pel que fa a la destinació.

Quant al trànsit de vaixells, l'any 2003 pel port de Barcelona han transitat 8.851 naus, fet que implica una lleugera disminució de l'1,6% respecte del 2002. Per contra, el port de Tarragona

ha augmentat l'1% (2.736 vaixells). El creixement del conjunt de ports espanyols ha estat superior al dels dos ports catalans (2,7%). De la mateixa manera, el tonatge brut transportat l'any 2003 s'ha incrementat el 10% al port de Barcelona i, en canvi, ha disminuït l'1,7% al port de Tarragona. L'increment del tonatge brut del conjunt espanyol ha estat del 4,4%.

El transport de passatgers al port de Barcelona també ha tingut un fort increment, arran de l'increment de trànsit de creuers

El transport de passatgers al port de Barcelona s'ha incrementat el 10,6% durant l'any 2003, amb 1,87 milions de viatgers. Aquest increment és sensiblement superior al del conjunt dels ports espanyols (3,8%). D'aquests passatgers transportats del port de Barcelona, el 56% han estat viatgers de creuers turístics, i el 44% restant, passatgers de ferris de línies regulars. L'increment de viatgers de creuers ha estat notable (25,7%), mentre que els passatgers de línies regulars han disminuït el 4,1%. Al port de Tarragona, i després de l'augment espectacular de l'any anterior, el nombre de passatgers el 2003 ha tornat a nivells modestos (1.172 viatgers, pels més de 5.000 viatgers del 2002). El port que més passatgers ha transportat el 2003 és el de Santa Cruz de Tenerife (5,01 milions), seguit del d'Algesires (4,55 milions), Palma (2,54 milions), Ceuta (2,17 milions) i, en cinquena posició, el port de Barcelona.

Continua en marxa l'ampliació del port de Barcelona, que és previst que es completi el 2011, amb una inversió de 1.773 MEUR. L'amplitud del port es duplicarà –actualment té 786 ha. S'estima que les obres d'ampliació tindran un impacte sobre el PIB català de l'1,37% i generaran unes rendes de 1.724 MEUR. Aquesta ampliació del port coincidirà amb l'arribada del TAV a Catalunya i amb l'ampliació de l'aeroport del Prat de Llobregat, amb la qual cosa en el futur immediat les infraestructures de comunicacions catalanes assoliran una millora substancial. A més, s'invertiran 205,2 MEUR per constituir entre el Prat de Llobregat i Barcelona la major plataforma logística del sud d'Europa (1.400.000 m^2 de superfície), que potenciarà la posició del port de Barcelona i el desenvolupament econòmic i social de la zona.

4.4. Activitat aeroportuària

Cal destacar l'augment de l'activitat aeroportuària a Girona i, encara que menys, a Reus i al Prat de Llobregat

Durant l'any 2003, a l'aeroport del Prat de Llobregat de Barcelona, segons les dades facilitades per AENA, s'han dut a terme 276.216 operacions, amb un creixement del 4% respecte del 2002, segons les primeres estimacions provisionals. D'altra banda, les operacions de l'aeroport de Reus han augmentat el 12,8%, i el de Girona, gairebé el 100%. En conjunt, a Catalunya les operacions s'han incrementat el 5,9%, amb un volum de 292.503 operacions. A Espanya, l'increment ha estat lleugerament superior, del 6,5%. En aquest sentit el pes de Catalunya sobre Espanya ha arribat al 18,4%.

El trànsit de mercaderies aèries (considerant la càrrega comercial, sense correus, de poc pes relatiu) ha disminuït el 7,6% a l'aeroport del Prat de Barcelona (70.116 tones transportades). A l'aeroport de Reus, el descens ha estat superior en termes percentuals (48,4%), a l'igual de l'aeroport de Girona (42,3%). Per tant, en conjunt l'any 2003 el trànsit de mercaderies aèries a Catalunya ha descendit el 7,9%, descens lleugerament superior al de l'any anterior (70.403 tones). A Espanya, la disminució ha estat sensiblement menor (0,5%). El pes de Catalunya sobre Espanya ha arribat al 12,2%.

Finalment, el trànsit de passatgers a l'aeroport del Prat s'ha incrementat notablement (6,6%) en comparació a l'any 2002, amb 22,74 milions de viatgers (quadre XV.10). L'aeroport de Reus també ha tingut un creixement destacat l'any 2003, del 10,7%, amb una xifra de 839.285 viatgers. L'aeroport català que ha incrementat extraordinàriament el nombre de passatgers ha estat l'aeroport de Girona, amb un augment del 165%, de manera que ha passat de transportar poc més de mig milió de viatgers el 2002 a 1.430.119 l'any 2003. Si es considera el conjunt dels aeroports catalans, el nombre de passatgers transportats l'any 2003 ha superat la xifra dels 25 milions, fet que representa un increment notable respecte del 2002 (10,5%). A Espanya, l'increment ha estat menor (7,4%). El pes de Catalunya sobre Espanya ha arribat al 16,3%.

Quadre XV.10 Evolució del transport aeri
(Nombre de passatgers)

	Barcelona	Resta d'aeroports	Total
1991	9.185.403	375.658	9.561.061
1992	10.036.210	387.174	10.423.384
1993	9.654.140	359.325	10.013.465
1994	10.296.695	688.745	10.985.440
1995	11.313.388	999.121	12.312.509
1996	13.434.679	939.630	14.374.309
1997	15.065.724	1.058.045	16.123.769
1998	16.194.702	1.188.313	17.383.015
1999	17.421.952	1.272.056	18.694.008
2000	19.809.567	1.379.623	21.189.190
2001	20.745.536	1.366.506	22.112.042
2002	21.342.926	1.297.569	22.640.495
2003	22.744.491	2.269.404	25.013.895

Font: AENA

El primer aeroport d'Espanya per volum de passatgers transportats, Madrid-Barajas, l'any 2003 ha incrementat el 5,2% el nombre de passatgers (inferior al de l'aeroport del Prat de Llobregat, del 6,6%), amb 35,7 milions de viatgers transportats. A l'aeroport de Barcelona, el segueixen per volum de passatgers el de Son Sant Joan, a Palma de Mallorca (19,2 milions i un increment del 7,6% respecte del 2002), el de Màlaga (11,6 milions de viatgers i un augment del 10,9%), el de Gran Canària (9,2 milions i un lleu creixement de l'1,9%) i, finalment, el de Tenerife Sur (amb 8,85 milions de viatgers i una disminució de l'1,4%).

La construcció d'una nova pista i una nova àrea terminal a l'aeroport del Prat ha de solucionar la saturació actual,...

L'aeroport del Prat de Llobregat, a Barcelona, disposa de dues pistes creuades, anomenades *02-20*, de 2.745 per 45 m, i *07-25*, de 3.108 per 45 m, amb capacitat per a 52 operacions/hora. Aquesta infraestructura avui està clarament saturada. El Pla director preveu un conjunt d'actuacions per afrontar un trànsit anual de 40 milions de passatgers, amb la qual cosa la demanda quedarà coberta fins al 2015, i amb mesures de gestió de la demanda, fins al 2025. Entre aquestes actuacions destaquen la construcció d'una nova pista paral·lela a la 07-25, que permetrà d'augmentar les capacitats de vol a 90 operacions/hora, i la construcció d'una nova àrea terminal per absorbir 20 milions de passatgers més. Amb aquestes remodelacions, ja en marxa, s'aconseguirà d'augmentar la superfície de les 1.383 ha actuals a les 1.533 ha; la superfície de la terminal passarà de 103.125 a 560.000 m; les operacions efectuades en un dia, de les 800 actuals a 1.200; els mostradors de facturacions augmentaran dels 113 actuals a 309; les cintes d'equipatges, de les 14 actuals a 22, i la terminal de càrrega passarà de 35.000 a 160.000 m en un futur immediat. En total, la inversió prevista per a aquestes remodelacions és de 2.700 MEUR. Al llarg del 2003, a més, ha entrat en servei la reforma de la terminal B (nova zona comercial i millora de la zona de recollida d'equipatges) i s'ha inaugurat l'ampliació de la terminal A, de 24.358 m^2 i que incorpora un nou mòdul d'embarcament. Durant el període 2002-2003 es van habilitar dos nous edificis d'aparcaments, davant de les terminals A i C, amb més de 5.000 places, i finalment, cal remarcar que al Prat de Llobregat s'ubicarà la futura ciutat aeroportuària, que s'estendrà des dels aparcaments de les terminals actuals de l'aeroport de Barcelona fins al polígon Mas Blau, en total 300 h de terreny. Disposarà de set naus multifuncionals que inclouran magatzems i tallers de reparació, a més de quatre hotels, oficines i una rambla comercial. S'hi invertiran 144 MEUR.

...que també s'estén ja a altres aeroports, com el de Girona.

L'aeroport de Girona disposa actualment d'una pista de 2.400 per 45 m, amb capacitat per a 18 moviments/hora. Recentment s'han portat a terme diverses reformes per ampliar la zona de facturació a l'edifici terminal i els vestíbuls d'espera. L'edifici terminal ocupa 27.274 m^2. L'aeroport de Girona és un dels aeroports espanyols que creix més espectacularment i s'espera que per al 2010 el nombre de passatgers sigui ja de dos milions, més de mig milió més que l'any 2003. Per fer front a aquest creixement, el Pla director d'infraestructures preveu, entre altres mesures, l'ampliació de la pista de vols i de la plataforma.

Finalment, l'aeroport de Reus, a la província de Tarragona, té una pista pavimentada de 2.455 per 45 m, i l'edifici terminal té una superfície total de 4.050 m^2, distribuït en dues plantes. El trànsit de l'aeroport de Reus posseeix la característica diferencial de tenir un nombre elevat de vols xàrters internacionals, exclusivament turístics, i té una estacionalitat elevada entre maig i octubre. El trànsit xàrter amb la Unió Europea i, especialment, amb el Regne Unit, representa el 90% d'aquest tipus de vols, mentre que el 95% dels vols regulars tenen destinació i origen a Madrid. Al Pla director d'infraestructures es preveu que el trànsit aeri a l'aeroport tarragoní s'incrementi, de tal manera que el 2008 arribi a gairebé dos milions de passatgers. Per fer front a aquest creixement al llarg del 2003 s'ha començat a construir una nova terminal d'arribades de 3.800 m^2, que entrarà en funcionament el 2005. A més, entre altres mesures, també es preveu l'ampliació de la zona d'aparcaments, amb 90 places noves, i l'ampliació de la pista de vols.

XVI. Benestar i qualitat de vida

1. Educació

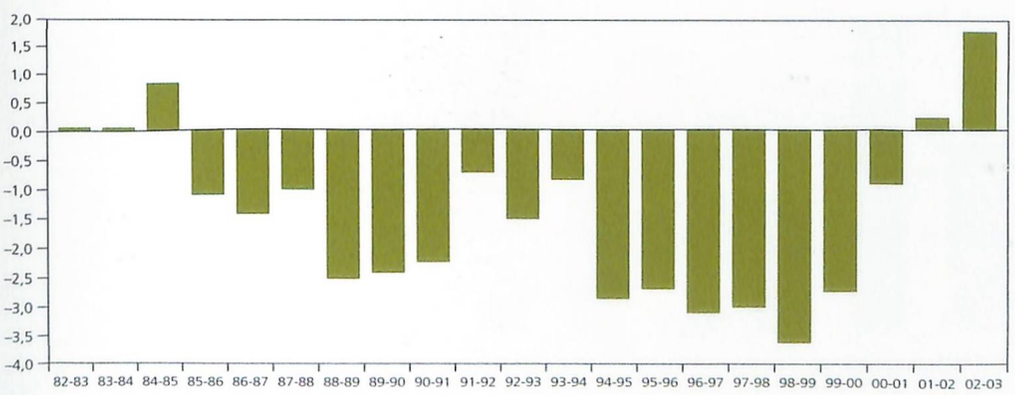
El curs 2002-2003, i després de més de 15 cursos de disminucions, ha augmentat el nombre d'alumnes matriculats en ensenyaments no universitaris

Durant el curs 2002-2003, a Catalunya hi havia 1.011.126 d'alumnes matriculats en ensenyaments no universitaris (sense comptar els alumnes d'educació especial), xifra que representa un increment de l'1,8% respecte del 2002 i que contrasta amb les disminucions graduals des de fa més de 15 cursos (gràfic XVI.1). Per modalitats, l'increment més elevat ha tingut lloc en l'educació infantil (nens de 0 a 5 anys), amb un taxa de creixement del 5,6% (237.488 alumnes), que amplia la tendència positiva dels dos cursos precedents. El nombre d'alumnes matriculats en educació primària (nens de 6 a 11 anys) s'ha incrementat l'1,7% (augment també més elevat que el del curs anterior), amb 354.587 alumnes matriculats. L'augment de la població immigrant és, òbviament, una de les causes de l'increment del nombre d'alumnes matriculats de menys edat.

El nombre d'alumnes matriculats a l'educació secundària a Catalunya durant el curs 2002-2003 s'ha estancat respecte del curs precedent (amb un descens en termes absoluts de 335 persones), fet que contrasta, no obstant això, amb els descensos pronunciats dels cursos anteriors. Dins de l'educació secundària, cal diferenciar el comportament de la matriculació a l'ESO i al batxillerat de la dels cicles formatius de grau mitjà i superior. Així, hi ha hagut 346.268 alumnes matriculats a l'ESO i al batxillerat, amb un descens de l'1,2%, mentre que als cicles formatius de grau mitjà i superior, hi ha hagut 66.511 matriculats, amb un increment del 5,9% respecte del curs 2001-2002.

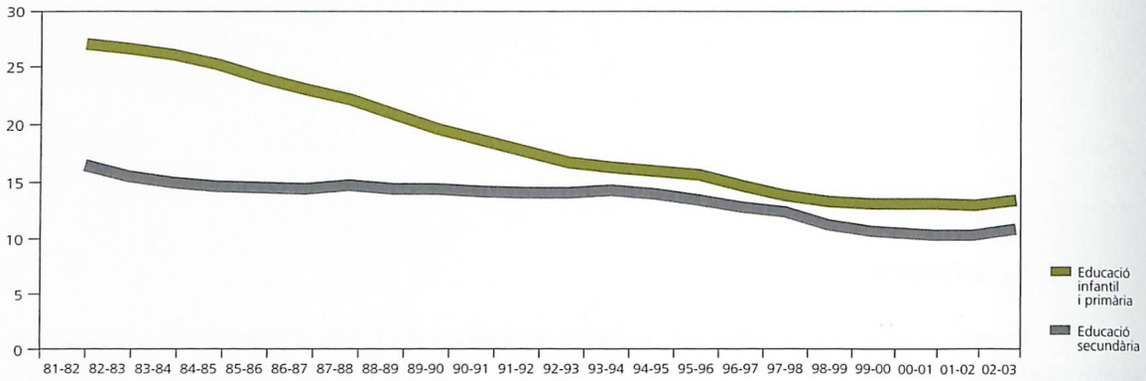
Durant el curs 2002-2003, el nombre de centres d'ensenyament no universitari a Catalunya s'ha incrementat l'1,5% (3.744 centres). Per modalitats destaca el creixement dels centres exclusivament d'educació infantil, amb un increment del 5,7% (1.020 en termes absoluts). Hi ha 1.612 centres que imparteixen ensenyament infantil i primari, quatre més, en termes absoluts, que el curs passat. Hi ha 632 centres d'ensenyament secundari, dos més que el curs 2001-2002, i 480 centres que imparteixen ensenyament infantil, primari i secundari, cinc més en termes absoluts. El 63,7% dels centres són públics i la resta, privats. Els centres públics són majoritaris entre els que imparteixen ensenyaments infantils i

Gràfic XVI.1 Evolució dels alumnes d'educació no universitària
(Taxes de creixement)



Font: Departament d'Ensenyament

Gràfic XVI.2 Ràtio alumnes/professor



Font: Departament d'Ensenyament

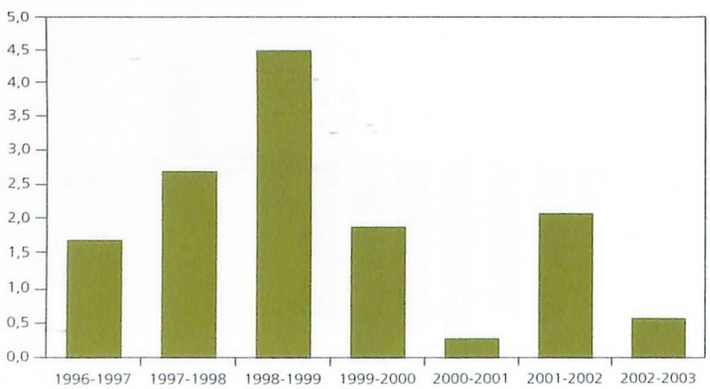
primaris, així com entre els centres que imparteixen ensenyaments exclusivament secundaris (el 91,9% en el primer cas i el 80,5% en el segon), mentre que a la resta de modalitats de centres predomina el sector privat (del 58,7% els centres d'ensenyament exclusiu infantil, i de gairebé el 100% els centres que imparteixen educació infantil, primària i secundària).

Ha augmentat el nombre de professors en l'educació infantil i primària i s'ha reduït en l'educació secundària

El nombre de professors d'educació infantil i primària a Catalunya ha augmentat el 2,5% (43.304 professors), de tal manera que la ràtio d'alumnes/professor és de 13,67, lleugerament superior a la xifra assolida el curs precedent (gràfic XVI.2). Per contra, en l'ensenyament secundari, amb 37.712 docents, el nombre de professors ha disminuït durant el curs 2002-2003 el 0,6%, i la ràtio alumnes/professor és de 10,95, també lleugerament superior a la xifra del curs anterior. El nombre total de professors s'ha incrementat l'1,05%, un augment lleugerament menor que el dels alumnes matriculats, que explica els increments de les ràtios alumnes/professor.

Finalment, cal indicar que el volum de despesa pressupostada inicialment per part del Departament d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya per a l'any 2003 ha estat de 2.904 MEUR, un 7,3% més que l'any anterior. Els crèdits definitius han arribat als 3.060 MEUR, fet que implica un increment respecte als crèdits definitius de l'any anterior del 8,4%. Igual que ha estat succeint els darrers anys, la partida més important del pressupostat correspon al capítol de remuneració del personal (amb pes en el total de les despeses del 63,9%). L'any 2003, aquesta

Gràfic XVI.3 Evolució dels alumnes matriculats en el sistema universitari català
(Taxes de creixement en percentatge)



Fonts: Departament d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació

partida, de fet, s'ha incrementat més que el conjunt de les despeses (amb un augment del 10,7% d'aquest capítol enfront del 7,3% del conjunt; el 10,3% respecte del 8,4% si es consideren els crèdits definitius i no els pressupostats inicialment).

Els darrers cursos, en canvi, el nombre d'estudiants universitaris mostra una clara atonia

Segons les dades del Departament d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació, el nombre d'estudiants universitaris matriculats a primer i segon cicle en el sistema universitari català, ha crescut el 0,6% el curs 2002-2003, dada que confirma l'atonia que s'està patint els darrers quatre cursos en l'evolució i el creixement del volum d'estudiants d'ensenyament terciari a Catalunya (gràfic XVI.3).

Mentre que el creixement dels universitaris catalans ha estat el curs 2002-2003 de tan sols el 0,4% en el conjunt d'universitats públiques catalanes (amb un pes en el total de matriculats del 90,8%), el nombre d'estudiants d'ensenyament terciari matriculats a les universitats privades s'ha incrementat el 2,2% (quadre XVI.1). Com en tots els cursos anteriors, la universitat amb més matriculats ha estat la Universitat de Barcelona, amb un pes del 26,4% en el sistema universitari català (gràfic XVI.4), gairebé un punt i mig inferior a la proporció sobre el total que representava el

LA REFORMA DE LA FORMACIÓ CONTÍNUA

Joan Pujol i Segarra

La sentència del Tribunal Constitucional de 25 d'abril de 2002, que va declarar, nou anys després d'haver-se interposat el recurs, que l'execució en matèria de formació contínua dels treballadors corresponia a la Generalitat de Catalunya, i en general a les comunitats autònomes, i que es reservava a l'Estat la competència normativa, va precipitar una reforma profunda del sistema creat el 16 de desembre de 1992 per l'acord dels sindicats UGT i CCOO amb la CEOE.

Les converses dels responsables del Ministeri de Treball i Afers Socials amb els sindicats, la patronal i, preferentment, el Departament de Treball de la Generalitat, van començar després de l'estiu del 2002 i, com se sap, la decisió del Ministeri va ser, d'una banda, prorrogar per al 2003 el sistema declarat inconstitucional un any abans, i al final de juliol del 2003 aprovar un nou sistema amb una possibilitat de gestió molt escassa per part de les comunitats autònomes. Els sindicats i la CEOE van acollir el nou sistema amb més o menys entusiasme mentre que la Generalitat i altres comunitats autònomes el van rebutjar perquè no respectava les seves competències, avalades reiteradament pel Tribunal Constitucional.

A Catalunya, un acord entre sindicats, patronal i la Generalitat, a la primeria del 2003, reclamava el compliment efectiu de les sentències del Tribunal Constitucional i donava llum verda perquè la Generalitat creés el Consorci per a la Formació Contínua de Catalunya, òrgan públic i especialitzat amb participació dels agents socials per gestionar la formació contínua dins del sistema de l'Estat i la formació finançada pel pressupost català. També cal recordar que el Govern de CiU, poc abans de les eleccions autonòmiques, va recórrer davant el Tribunal Constitucional el Reial decret d'1 d'agost de 2003, regulador del nou sistema estatal de formació contínua, que havia de començar l'1 de gener del 2004. A la pràctica no va ser així perquè fins a l'1 de març d'aquest any no s'ha publicat l'ordre del Ministeri que regula els procediments administratius necessaris perquè el sistema pugui funcionar en la part que afecta l'anomenat *crèdit de formació de les empreses*.

El canvi en el Govern de l'Estat ha significat un factor d'incertesa sobre el manteniment d'un model combatut per moltes comunitats autònomes; a més, a meitat d'exercici, encara està pendent la regulació dels contractes programa, en la gestió dels quals precisament les autonomies podrien tenir alguna participació.

Aquest recordatori cronològic és especialment significatiu per entendre la situació en què es troba la formació contínua a meitat any 2004.

El balanç inicial confirma els pitjors pronòstics sobre l'acollida de les empreses al sistema de deducció de les seves despeses en formació de les cotitzacions socials, mentre el funcionament dels contractes programa sectorials i territorials és una incògnita completa.

Des del punt de vista empresarial, és atractiu el concepte que l'empresa decideixi la formació que cal per als seus treballadors i tingui la possibilitat de recuperar tots o part dels costos assumits mitjançant deduccions de la quota de formació professional que ja ha pagat. Una altra cosa és el funcionament eficaç que cal esperar, sobretot, de les nostres pimes. Aquesta còpia parcial del sistema que s'aplica a França no ha incorporat les característiques fonamentals que el farien accessible a les empreses més petites; la possibilitat de *mutualitzar* el crèdit de formació de cada empresa i aplicar-lo a centres de formació sectorials o territorials i, de manera complementària, la consideració de cost de formació a la donació del *crèdit* a una entitat formativa reconeguda per l'Administració.

El nou sistema conserva uns mecanismes de funcionament administratiu centralitzats en la nova fundació tripartida, que és l'evolució de la primitiva FORCEM, de tal manera que els requeriments d'informació prèvia i de justificació pràctica i documental són pràcticament els mateixos per a qualsevol empresa, sigui quina en sigui la dimensió. Per tant, el sistema podria ser més *amigable* per a les petites empreses si, com passa a França, el crèdit de formació pogués anar destinat a una aportació a un centre de formació que organitzés la seva oferta sobre criteris de demanda del sector o territori, sense obligar, com fa el sistema actual, que, en el mateix exercici en què es fa l'aportació, el crèdit, com a contrapartida, s'hagi de dur a terme la formació de personal de l'empresa.

Es tractaria, tornant a l'exemple francès, que es poguessin crear autèntics centres de formació amb estructures permanents, cosa que després de tants anys de funcionament del sistema FORCEM no s'ha pogut aconseguir, ja que les subvencions han estat destinades, com en el nou sistema, a cobrir exclusivament despeses de funcionament i no d'estructura.

La formació amb criteris sectorials és la que està implícita en el model del futur Consorci de Formació Contínua de Catalunya, que permet la participació de les organitzacions sindicals i empresarials sectorials en la definició d'objectius i prioritats. D'altra banda, si els nous responsables del Ministeri de Treball i Afers Socials fan evolucionar el sistema en aquesta direcció, haurien d'aprofitar per tornar a les comunitats autònomes l'execució i la gestió de la formació contínua, atenent a les clares sentències del Tribunal Constitucional.

El moment és especialment delicat perquè el trànsit cap a un nou sistema hauria de mantenir, com a mínim, l'esforç en formació contínua dels darrers 10 anys, que, encara que insuficient, ha representat una millora evident en l'extensió de la formació dels treballadors i en el nombre d'empreses implicades.

Quadre XVI.1 Alumnes matriculats a les universitats catalanes

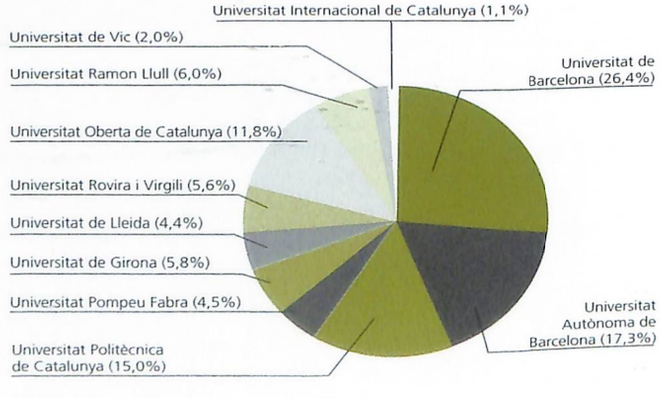
	Curs	
	2001-2002	**2002-2003**
Universitat de Barcelona	61.877	59.653
Universitat Autònoma de Barcelona	39.339	39.020
Universitat Politècnica de Catalunya	34.301	33.836
Universitat Pompeu Fabra	10.004	10.175
Universitat de Girona	13.149	13.071
Universitat de Lleida	10.487	9.844
Universitat Rovira i Virgili	12.578	12.652
Universitat Oberta de Catalunya	22.283	26.616
Total universitats públiques	**204.018**	**204.867**
Universitat Ramon Llull	13.696	13.635
Universitat de Vic	4.015	4.503
Universitat Internacional de Catalunya	2.538	2.554
Total universitats privades	**20.249**	**20.692**
Total	**224.267**	**225.559**

Fonts: Departament d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació

A les universitats públiques més grans és on ha disminuït més el nombre de matrícules

curs precedent, pel decreixement del 3,6% d'alumnes matriculats el curs 2002-2003. Segueix la Universitat Autònoma de Barcelona, la segona més important, amb el 17,3% dels matriculats, set dècimes menys que el curs anterior, a causa del descens del 0,8% d'estudiants matriculats. La Universitat Politècnica de Catalunya, la tercera més important a Catalunya per nombre de matriculats, també ha patit una reducció del nombre d'alumnes el curs 2002-2003 (1,4%), i representa el 15% d'alumnes. El quart lloc en el rànquing de les universitats amb més preponderància en el sistema català quant al nombre de matriculats, correspon a la Universitat Oberta de Catalunya, de caràcter no presencial, que els tres darrers cursos ha assolit augments espectaculars del nombre d'alumnes. El creixement del curs 2002-2003 ha estat del 19,4%, amb l'11,8% dels alumnes. Entre la resta d'universitats, cadascuna de les quals reuneix menys del 10% dels alumnes universitaris matriculats al sistema català, destaca amb una evolució positiva la Universitat de Vic i la Universitat Pompeu Fabra (amb increments respectius del 12,2% i de l'1,7%), mentre que els augments han estat més modestos a la Universitat Rovira i Virgili i a la Universitat Internacional de Catalunya (amb una taxa d'increment en ambdues del 0,6%). Per contra, a la Universitat de Lleida, a la Universitat de Girona i a la Universitat Ramon Llull ha disminuït el nombre d'alumnes matriculats (6,1%, 0,6% i 0,4%, respectivament).

Gràfic XVI.4 Distribució dels alumnes de les universitats catalanes. Curs 2002-2003



Fonts: Departament d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació

UNIVERSITATS I DESENVOLUPAMENT

Francesc Solé Parellada

La universitat ha contribuït tradicionalment al desenvolupament dels països formant professionals, funcionaris, intel·lectuals i revolucionaris, i sent el centre de creació i de difusió de coneixements per excel·lència. La contribució al desenvolupament econòmic i al benestar ha tingut lloc fins ara sense que la universitat hagi fet d'aquesta funció un propòsit deliberat. Les universitats, fent el que creien que havien de fer, es donaven per satisfetes.

Últimament, les aigües del paper de la universitat baixen menys tranquil·les. Diversos símptomes de desajustament entre el que fa la universitat i el que demana la societat ens mostren que el rol de la universitat ha canviat. La societat del coneixement ha produït un canvi en l'organització econòmica del món i un nou marc de la competència. Han canviat els factors clau de la competitivitat de l'empresa. El capital humà organitzat i la innovació han passat al davant de les prioritats estratègiques; en resum, el coneixement i els factors immaterials han passat davant dels materials. Però l'empresa no pot crear tot el coneixement que necessita. Les empreses ja no poden caminar soles i necessiten l'entorn. Necessiten els creadors de coneixement i de personal competent amb valors i amb capacitat de compromís. Les empreses i la societat en general han mirat al seu voltant i han descobert el que era obvi, que aquesta era la feina de la universitat. El sistema productiu i la societat han redescobert que les universitats són les majors creadores potencials de capital humà del país i, sens dubte, els majors creadors potencials de coneixements. Conseqüentment, la societat ha començat a reclamar a la universitat funcions que fins ara no li demanava, més enllà de crear coneixements erudits i d'impartir títols garantits per l'Estat. En la societat global i del coneixement, els actors socials regionals exigeixen a la universitat que es comprometi en el desenvolupament del territori i en el seu benestar. Quant a la universitat de Catalunya, en el conjunt de les activitats de formació, el percentatge de joves que hi participen oscil·la entre el 40% i el 45%. No ha d'estranyar que els mateixos joves, els ocupadors públics i privats i la societat en general reclamin a la universitat que posi més atenció a la funció professionalitzadora dels ensenyaments. Quan la universitat passa a ser potencialment la que més coneixements crea atès el nombre d'efectius –a Catalunya entre professors, becaris dedicats a la investigació i doctors hi ha més de 30.000 persones–, és raonable que la societat, i en concret el sistema productiu, li reclami transferències i valor afegit en forma de ciència i tecnologia.

La importància de la universitat

Un dels fets menys coneguts per la societat és la importància de la universitat en termes econòmics absoluts. La societat considera que la universitat és important com a creadora de cultura, com a dipòsit de coneixement, perquè facilita l'accés dels joves a les titulacions i perquè és el lloc al qual s'ha de recórrer quan es necessita un expert en algun tema específic, ja sigui substancial ja sigui extravagant. Tanmateix, la societat no és conscient de la importància econòmica de la universitat en xifres i com a actor de desenvolupament econòmic.

Doncs bé, les despeses directes del sistema d'educació superior privat i públic a Espanya equivalen a l'1,2% del PIB i s'estima que l'activitat de consum i d'inversió associada a les universitats, en aquest cas exclusivament les de caràcter públic, té un impacte total, directe i indirecte, en l'economia espanyola del 0,7% del VAB (3,7 milers de MEUR). El nombre d'alumnes matriculats a les universitats espanyoles, sense incloure-hi els estudiants de títols propis, de postgrau o de formació contínua, és d'1.534.000, és a dir, hi ha un estudiant universitari per cada 27,3 espanyols. Si fem números resulta que un de cada 310 catalans treballa a la universitat, ja sigui com a professor o com a personal d'administració i serveis. Si al personal directament contractat per la universitat s'hi afegeix el personal contractat encarregat de la neteja, la restauració, la seguretat, el manteniment, la informàtica, etc., la xifra baixa a 270 catalans per cada universitari. S'estima que a Catalunya hi ha 35.000 persones ocupades, ja sigui directament a la universitat com a professors o com a personal d'administració i serveis, ja sigui com a resultat de l'externalització de serveis o a conseqüència de l'impacte econòmic.

Si les xifres són rellevants, la llista dels camps on la universitat té alguna cosa a dir com a agent de desenvolupament, demostren a més la seva importància qualitativa. La universitat construeix i incrementa el capital humà regional; és sovint l'agent més rellevant del sistema científic i tecnològic regional; transfereix tecnologia a les pimes; promou la creació d'empreses de base tecnològica; fa de pont entre les xarxes de recerca globals i les empreses del territori; afavoreix el trànsit a l'ocupació; atrau estudiants de nivell que sovint després es queden a la regió; pot ser un element d'atracció d'inversions estrangeres o un símbol de l'excel·lència regional; contribueix a l'organització del territori com a iniciador o com a pol de les xarxes de coneixement territorialitzades i, finalment, sovint contribueix a la planificació urbana i al canvi cultural. En resum, l'impacte en l'economia del conjunt del sistema universitari català és molt important i ho pot ser molt més encara.

Ara bé, la universitat catalana està preparada per assumir el paper de motor del benestar i del desenvolupament? Gairebé totes les universitats catalanes estan preparades avui per assumir nous reptes. Els últims 25 anys la universitat ha canviat. El nombre d'alumnes ha augmentat espectacularment i també s'ha professionalitzat el treball del professor en la seva funció docent i investigadora. La universitat com a institució ha assolit unes dimensions i una complexitat semblants a les grans organitzacions, i actualment els seus serveis tècnics administratius disposen de mitjans, tenen un alt nivell de rigor, estan diversificats i són eficients. La universitat catalana està preparada per orientar-se estratègicament.

Acceptem que la contribució de la universitat al desenvolupament és necessària i cabdal, acceptem que les universitats estan suficientment estructurades per proposar-se uns objectius, però cal preguntar-se pels models de col·laboració i pels primers passos que cal donar. En la relació universitat-societat hi ha tres visions culturals diferenciades.

Un primer enfocament sorgeix quan es considera la universitat un ens molt important però que treballa d'esquena a la societat i que hauria de retornar els recursos que aquesta hi esmerça. Certament sembla lícit que des de la demanda la societat es pregunti què fa la universitat pels joves que cerquen una professió, per les empreses, per les institucions, pels ocupadors en general, pel canvi cultural, pel desenvolupament. Conseqüentment es podria concloure que cal que la universitat faci el que la societat li diu. Tanmateix aquest enfocament és massa elemental. És un enfocament simple que indirectament reconeix la importància de la universitat, però encobreix una gran desconfiança en la institució universitària, una baixa comprensió de com fa les coses la universitat, i no reconeix la baixa exigència i el poc compromís de la societat cap a la tasca universitària.

Un segon enfocament, propi d'alguns ambients universitaris, té les seves arrels en la consideració del sistema educatiu com un valor per si mateix i que, per tant, no ha de donar més fruit que el de la seva existència. "Si la universitat existeix, ja està fent la seva feina." És un enfocament narcisista i privatitzador de la universitat en benefici dels qui hi viuen.

Un tercer enfocament respon a tres preguntes estratègiques: Les universitats poden fer bé la seva feina sense proposar-se interrelacionar-se amb la societat? Una institució com la universitària pot crear coneixements tan variats i distribuir-los en les diferents formes sense estar connectada a les fonts de la informació que han d'emmarcar la direcció d'aquesta creació? La universitat pot funcionar sense proposar-se indicadors de valor afegit per immaterial que sigui? El tercer enfocament parteix de la base que la societat necessita la universitat i que aquesta avui no pot fer bé la seva feina sense alinear-se amb els objectius socials de desenvolupament i benestar. Molt probablement els interessos de la societat i de la universitat són coincidents i aquí està el desllorigador de tot plegat. Concloem que la societat necessita la universitat, però que aquesta també necessita la societat. Cal remarcar que la interrelació necessària no vol dir només

que el que produeix la universitat és essencial per als ocupadors i per al sistema productiu i les institucions i que per tant cal fer-ho bé, sinó també que a la universitat sense la *interrelació* li és impossible de saber què ha de formar, què ha d'investigar i què ha de transferir, i per tant li és impossible de poder complir la seva funció correctament.

El canvi de la naturalesa de la demanda de la societat a la universitat i els canvis que ha de fer, més enllà de la solució a problemes tècnics que ara pugui tenir, trigarà a traspassar les barreres dels mitjans de comunicació i a arribar a penetrar en la consciència social. El canvi en el rol social està basat en la importància objectiva de les universitats per al benestar del país i per al seu desenvolupament. Quan la societat s'adoni que la deslocalització no desitjada de les empreses depèn, en el seu origen, del funcionament correcte de les universitats més que de cap altra cosa, és quan es començarà a entendre allò que la universitat pot fer pel territori.

És que la universitat no ha fet res? És que davant de la demanda sentida o intuïda la universitat s'ha quedat als llimbs? Certament no, en l'àmbit de la formació de les persones la universitat ha respost als canvis de la demanda i ha millorat la qualitat de la formació de grau, i els instituts de ciències de l'educació han treballat prou bé, col·laborant en la inserció dels graduats, estimulant la mobilitat dels investigadors i oferint formació contínua i de postgrau.

En el camp de la difusió del coneixement, la universitat, a més d'haver-se esforçat a augmentar el nombre de publicacions de qualitat amb resultats espectaculars, ha dut a terme una activitat notable en el terreny de la transferència de tecnologia, i ha començat a desenvolupar patents, i, d'una manera encara incipient, ha ajudat a la creació d'empreses innovadores fruit de la seva activitat investigadora, ha creat parcs científics i tecnològics, laboratoris públics i privats de geometria variable, centres tecnològics, etc. Tanmateix la resposta a la demanda i la part proactiva de compromís amb el desenvolupament ha estat poc programada i més espontània que cap altra cosa. Val a dir que en la creació d'unitats de resposta a la demanda i d'iniciatives creatives de transferència o de suport hi ha tingut més a veure la imitació del que han fet altres universitats i la iniciativa emprenedora de professors o personal administratiu de la universitat que no pas la resposta a un pla consistent. Aquí és on hem de tornar a reflexionar sobre els tres enfocaments possibles quant a la col·laboració de la universitat amb la societat pel desenvolupament i la importància d'assumir l'enfocament de coincidència d'interessos i d'objectius, i sobre el compromís global necessari de la universitat amb el benestar. La contribució al desenvolupament i al benestar no ha de ser el subproducte del que fa la universitat. No cal dir que el compromís no vol dir fer el que els altres volen ni subordinar la universitat a l'empresa, ni passar a convertir-se en una multinacional del coneixement, ni renunciar a l'estatus d'organització pública, ni renunciar a les essències universitàries més profundes arrelades a la seva creació el segle XII, ni fer dels professors uns mercenaris, ni alinear-se amb objectius de la competitivitat comercial immediata, ni renunciar a l'aventura de la ciència pura, o de l'especulació intel·lectual. El que vol dir és plantejar-se objectius, posar-hi recursos, confiança i estar disposat a retre comptes i a assumir-ne les conseqüències. Simplement la universitat ha d'incorporar el compromís amb el desenvolupament i amb el benestar a la seva missió i reorientar la seva organització i el seu govern perquè aquest compromís sigui efectiu.

D'altra banda, l'Administració pública i la societat han de confiar en les universitats i invertir-hi. S'ha de canviar el marc jurídic perquè la voluntat de compromís sigui fàcil de portar a terme i de desenvolupar. A més, el sistema productiu, les empreses i les institucions han de trobar camins fàcils, i si pot ser autoregulats, per concretar-ne les demandes de professionalització, de serveis, de creació de coneixement abstracte i de transferència, concreció que fins ara no s'ha donat. Recordem que no es tracta tant d'afegir nous camps ni noves unitats a la universitat sinó de canviar en les dues direccions.

Finalment cal preguntar-nos fins a quin punt les universitats catalanes han avançat en aquesta direcció. Ja hem dit que en termes de preparació administrativa i d'infraestructura tècnica i fins i tot de sistemes d'informació les universitats catalanes han fet uns avenços considerables. En aquest aspecte les universitats catalanes d'avui estan molt més preparades que fa uns anys. D'altra banda, la consolidació dels centres de transferència de tecnologia, de les unitats de relacions internacionals, de la creació de fundacions o unitats de postgrau, la posada en marxa de parcs científics i tecnològics o programes de suport a la creació d'empreses, demostren que la universitat no hi ha estat indiferent. Tanmateix, de les 11 universitats catalanes només 6 tenen un pla estratègic i d'aquestes només en 2 es pot deduir que el pla té la voluntat d'alinear-se amb els objectius de desenvolupament. Cal recórrer un camí prometedor i ple de possibilitats .

Les transferències corrents del sector públic autonòmic han augmentat el 4,7%

El volum de transferències corrents de la Direcció General d'Universitats a les universitats públiques catalanes i a la Universitat Oberta de Catalunya durant l'any 2003 ha estat de 541,5 MEUR (quadre XVI.2) . Aquesta xifra implica un augment respecte de l'any anterior del 4,7%. Si es posa en relació el volum de subvencions rebudes per cada universitat el 2003 amb el nombre d'alumnes universitaris del curs 2002-2003, s'observa que la subvenció per alumne per al conjunt de les universitats públiques catalanes i la UOC ha estat de 2.642,96 €/càpita, un 5,1% més que l'any precedent, una taxa d'augment lleugerament menor que la del 2002. De totes maneres, les subvencions per alumne en les diverses universitats públiques ha variat molt. La universitat amb una subvenció per alumne més elevada ha estat la Universitat Pompeu Fabra (3.982,6 €/càpita). Si la mitjana de Catalunya té un valor de 100, la subvenció per alumne a la Universitat Pompeu Fabra ha estat del 150,7. Amb índexs també clarament per sobre de la mitjana es troben la Universitat Politècnica de Catalunya (117,9), la Universitat Rovira i Virgili (113,3), la Universitat de Barcelona (110,1), i la Universitat de Lleida (108,6). Lleugerament per sobre de la mitjana se situa la Universitat Autònoma de Barcelona (102) i, finalment, per sota de la mitjana catalana, la Universitat de Girona (96,4) i, amb l'índex menys elevat de totes, la Universitat Oberta de Catalunya (24,7), universitat de caràcter no presencial i amb ús intensiu de les noves tecnologies de la informació i la comunicació, que ha rebut una subvenció per alumne lleugerament superior als 650 € l'any 2003.

Quadre XVI.2 Subvencions corrents per alumne a les universitats públiques catalanes i la UOC. Any 2003
(En euros)

	Euros	Mitjana = 100
Universitat de Barcelona	2.909,21	110,1
Universitat Autònoma de Barcelona	2.695,41	102,0
Universitat Politècnica de Catalunya	3.115,53	117,9
Universitat Pompeu Fabra	3.982,60	150,7
Universitat de Girona	2.547,39	96,4
Universitat de Lleida	2.869,46	108,6
Universitat Rovira i Virgili	2.995,42	113,3
Universitat Oberta de Catalunya	652,09	24,7
Total	**2.642,96**	**100,0**

Fonts: Departament d'Universitats, Recerca i Societat de la Informació

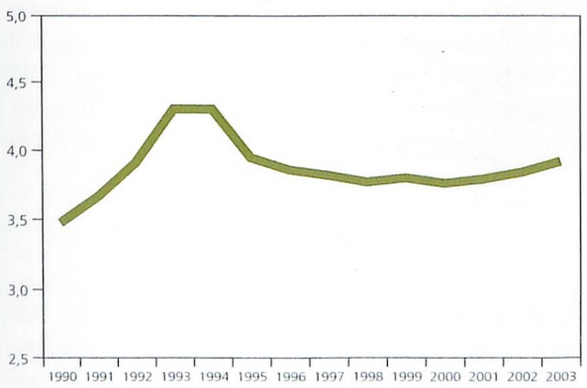
2. Sanitat

El finançament sanitari actualment està relacionat amb els ingressos tributaris que són competència de les comunitats autònomes

A partir del nou acord de finançament que és vigent des de l'any 2002 (Acord del Consell de Política Fiscal i Financera del 27 de juliol del 2001), la sanitat ja no es finança amb càrrec a transferències condicionades de l'Estat (amb la participació en el pressupost de despesa de l'Insalud), sinó que el finançament sanitari actualment està relacionat amb els ingressos tributaris de la comunitat autònoma sobre els quals té competència: el 33% de l'IRPF, el 45% de l'IVA, el 40% de l'impost sobre tabac, el 40% de l'impost sobre alcohols, el 40% de l'impost sobre hidrocarburs, el 100% de l'impost sobre energia, el 100% de l'impost sobre matriculació de vehicles, el 100% de l'impost sobre successions i donacions, el 100% de l'impost sobre patrimoni, el 100% de l'impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats, i el 100% de la taxa sobre el joc.

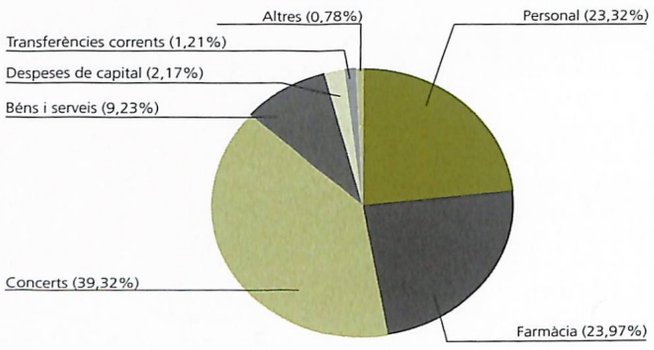
Ara doncs, els serveis de salut de cada comunitat autònoma són els responsables de l'administració i la gestió dels recursos destinats a l'atenció sanitària dels seus ciutadans. Malgrat això, el sistema de finançament introdueix una sèrie de mecanismes que garanteixen l'equitat en la prestació de serveis sanitaris en el sistema nacional de salut. En primer lloc, s'introdueix una clàusula de salvaguarda, que obliga les comunitats autònomes a dedicar a la despesa sanitària una quantitat mínima igual a la que rebien com a transferència i incrementar-la, any rere any, d'acord amb l'evolució dels ingressos tributaris de l'Estat. I, en segon lloc, es crea un fons de cohesió sanitària, amb la finalitat de garantir la igualtat d'accés als serveis d'assistència sanitària pública a tot el territori espanyol.

Gràfic XVI.5 Percentatge del pressupost sanitari en relació amb el PIB



Fonts: Departament de Sanitat i Seguretat Social i Idescat

Gràfic XVI.6 Estructura de les despeses sanitàries. Any 2003



Font: Departament de Sanitat i Seguretat Social

Una tercera part del pressupost global de la Generalitat correspon a despeses per prestació de serveis sanitaris

El pressupost de despeses per a la prestació dels serveis sanitaris de cobertura pública de la Generalitat de Catalunya per al 2003 ha estat de 5.490 MEUR, més d'una tercera part del pressupost global de la Generalitat. Aquesta xifra significa un augment del 7,9% respecte de l'any 2002. L'any 2003, el Govern de Catalunya ha destinat a la sanitat 884,41 €/h. (62,62 € més que l'any 2002). Aquest pressupost és el resultat de l'aplicació de l'acord de finançament de les comunitats autònomes, vigent a partir del 2002. A partir d'aquell any, la Generalitat de Catalunya va passar a ser el finançador majoritari del pressupost sanitari, i l'any 2003 ha finançat el 98,1% del pressupost. Aquest pressupost sanitari català representa el 3,93% del PIB a Catalunya (gràfic XVI.5), un pes superior al de l'any 2002 (3,85%), encara que lleugerament inferior al d'Espanya (4,62%) i al de la mitjana dels països de la Unió Europea i de l'OCDE (que el 2000 era del 5,7% i 5,6%, respectivament).

El 97,81% del pressupost consolidat de despeses del Servei Català de la Salut (CatSalut) i de l'Institut Català de la Salut per al 2003, s'ha destinat a operacions corrents; el 2,17%, a operacions de capital, i el 0,02%, a operacions financeres. Respecte del 2002, el creixement de les operacions corrents ha estat del 7,7%, el de les operacions de capital, del 17,2%, i el de les financeres, del 0,3%. Dintre de les operacions corrents, per capítols de despeses, destaca la dotació per a concerts sanitaris, és a dir, la compra de serveis d'assistència sanitària (amb un pes en el total del pressupost del 39,32% i un increment del 8,3% respecte del 2002). En segon lloc destaquen les despeses de farmàcia (pes en el total del pressupost consolidat del CatSalut i de l'Institut Català de la Salut del 23,97% i un augment del 7% respecte de l'any anterior). I, en tercer lloc, les despeses corresponents a la remuneració del personal (amb pes del 23,32% i un increment del 7,2%) (gràfic XVI.6).

Més de la meitat de les despeses sanitàries corresponen a atenció especialitzada

Pel que fa a la classificació funcional del pressupost de despeses consolidat del CatSalut i de l'Institut Català de la Salut per a l'any 2003, cal indicar que el 51,16% del pressupost s'ha destinat a l'atenció especialitzada (amb un increment del 8,5% respecte del 2003, superior a l'augment global del pressupost), i el 45,54%, a l'atenció primària (amb una taxa de creixement respecte del 2002 del 7,2%, lleugerament inferior a l'increment mitjà). La resta del pressupost (3,3%) s'ha destinat a les despeses d'administració general de l'assistència sanitària, que s'han incrementat el 8,1% l'any 2003.

3. Protecció social

L'any 2003, el nombre de beneficiaris de les prestacions d'atur ha estat de 165.500 persones a Catalunya, segons les dades del Ministeri de Treball i Afers Socials (quadre XVI.3). Aquesta xifra implica un increment respecte de l'any precedent del 5,4%, i de fet és el tercer any consecutiu en què augmenten les xifres de beneficiaris de prestacions d'atur a Catalunya, encara que

Quadre XVI.3 Prestacions econòmiques per desocupació. Beneficiaris
(En milers de persones)

	1999	2000	2001	2002	2003
Barcelona	102,4	96,6	104,5	122,0	127,9
Girona	12,5	12,3	12,7	13,9	15,1
Lleida	5,3	5,0	5,3	5,9	6,4
Tarragona	12,8	12,9	13,8	15,2	16,2
Total	**133,0**	**126,8**	**136,3**	**157,0**	**165,5**

Font: Ministeri de Treball i d'Afers Socials

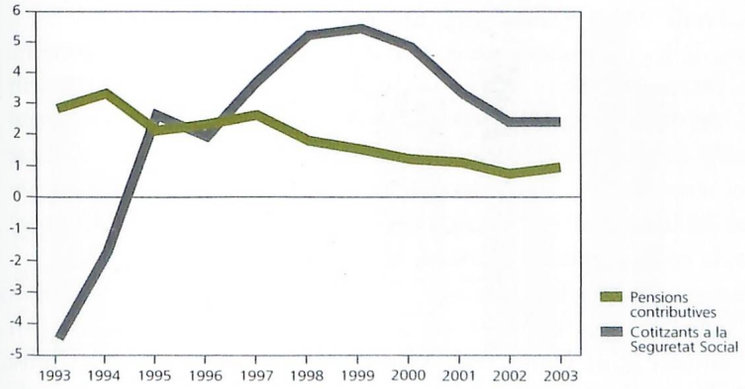
L'augment del nombre de beneficiaris de prestacions per atur ha superat el del nombre d'aturats

l'increment d'enguany ha estat inferior al del 2002. L'increment per al conjunt d'Espanya no ha estat tan intens com a Catalunya (amb un creixement del 3,5%). Els increments més elevats a Catalunya han tingut lloc a les províncies de Girona i Lleida (el 8,6% i el 8,5%, respectivament), mentre que les províncies de Tarragona i Barcelona han tingut un augment relatiu inferior (el 6,6% i el 4,8%). L'atur registrat a Catalunya ha augmentat el 3% de mitjana anual, una dada que és clarament superior a l'augment enregistrat a Espanya (0,1%), encara que és inferior a l'increment de l'atur de l'any 2002, de manera paral·lela al que ha ocorregut amb els beneficiaris de les prestacions per atur. Igual que va passar l'any 2002, l'augment del nombre de beneficiaris de prestacions per atur a Catalunya ha estat més important enguany (5,4%) que el creixement de l'atur registrat (3%). Això ha comportat que la taxa de cobertura (mesurada com a percentatge d'aturats que reben prestacions d'atur), s'hagi situat en el 82,8%, gairebé dos punts superior que la de l'any 2002.

L'any 2003, hi ha hagut 1.376.400 de persones beneficiàries de pensions contributives del sistema de la Seguretat Social a Catalunya, un 1% més que el 2002, creixement similar al de l'any precedent. La xifra d'augment d'Espanya ha estat solament una dècima menor, de tal manera que la participació catalana en el total estatal ha estat un any més del 17,6%. El nombre de cotitzants a la Seguretat Social s'ha incrementat a Catalunya el 2,4% (exactament la mateixa taxa que l'any anterior), de tal manera que novament aquest any 2003 el creixement del nombre de pensions contributives ha estat menor que el dels afiliats a la Seguretat Social. Tal com s'aprecia al gràfic XVI.7, hi ha hagut un canvi en la tendència, atès que al començament de la dècada dels noranta l'increment del nombre de cotitzants era menor que l'augment de pensionistes, mentre que els darrers anys passa al contrari.

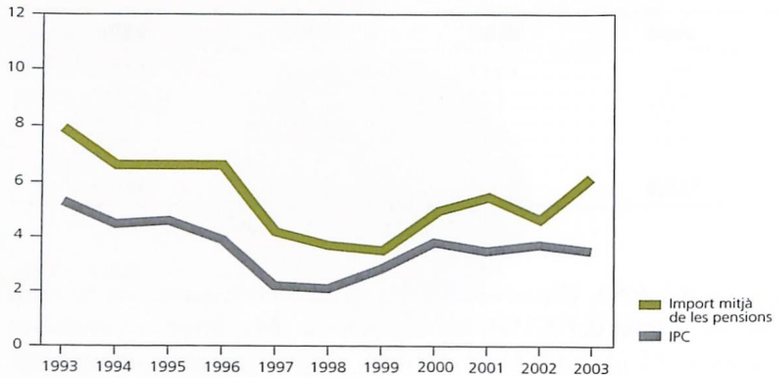
L'any 2003, el 61,2% de les pensions contributives pertanyen a la categoria de pensions de jubilació. Aquestes pensions s'han incrementat l'1%, exactament el mateix increment que el

Gràfic XVI.7 Pensions contributives i cotitzants a la Seguretat Social
(Taxes de creixement en percentatge)



Font: Ministeri de Treball i d'Afers Socials

Gràfic XVI.8 Poder adquisitiu de les pensions
(Taxes de creixement en percentatge)



Font: Ministeri de Treball i d'Afers Socials

conjunt de les pensions. El 25,8% de les pensions contributives a Catalunya pertanyen a la categoria de pensions de viduïtat, les quals han augmentat l'1,6% enguany, pràcticament el mateix creixement que l'any 2002 i clarament per sobre de la mitjana catalana. Les pensions d'incapacitat permanent, igual que en anys anteriors i a causa d'un control més estricte en la concessió, han disminuït el 0,2%, disminució, no obstant això, clarament inferior a la de l'any 2002. El pes de les pensions d'incapacitat permanent en el total de pensions contributives catalanes ha estat del 10,4%. Finalment, les pensions d'orfenesa i favor familiar han augmentat l'1,9%, creixement més elevat que la mitjana de les pensions catalanes, però inferior a l'augment de l'any 2002.

L'augment de l'import mitjà de les pensions contributives ha estat clarament superior a l'IPC

Les pensions contributives a Catalunya han tingut un import mitjà associat de 564,48 € al mes, el 6,2% més que el 2002. Aquest increment, igual que va passar en anys anteriors, és clarament superior a l'augment de l'IPC català (3,5% l'any 2003), tal com s'observa al gràfic XVI.8. A Espanya, l'increment de l'import mitjà de les pensions contributives ha estat lleugerament inferior (5,8%), i l'import total mensual ha estat de 546,04 €. Aquest augment de l'import de les pensions del conjunt de l'Estat és també superior a l'increment de l'índex general de preus de consum espanyol (el 3,0% l'any 2003). El guany de poder adquisitiu dels pensionistes catalans i espanyols ha estat més elevat aquest any 2003 que no pas el 2002. Per categories de prestacions contributives, s'observa que l'import mitjà de les pensions de jubilació a Catalunya l'any 2003 ha estat de 633,9 €/mes (amb un increment respecte del 2002 del 5,8%); les pensions de viduïtat han tingut un import associat de 400 €/mes (amb un augment del 8,2%); les d'incapacitat permanent, de 646,1 €/mes (amb un increment del 6,7%), i finalment, les d'orfenesa i favor familiar han tingut un import associat de 242,3 €/mes (amb un augment del 5,8%).

Han augmentat els beneficiaris de prestacions no contributives i s'ha reduït el nombre de pensions assistencials

El nombre de beneficiaris de les prestacions no contributives a Catalunya l'any 2003 ha estat de 60.822 persones, amb un increment de l'1,2% respecte de l'any precedent. L'increment a Espanya ha estat menor (0,5%), de manera que la participació de Catalunya en el total estatal ha estat del 12,5%. L'import mensual associat a les pensions no contributives a Catalunya ha estat de 268,77 € (amb un increment respecte del 2002 del 3,9%). Dins d'aquestes pensions no contributives, 25.905 persones han rebut pensió en concepte d'invalidesa (amb un increment del 2,1%) i 34.918 persones l'han rebuda en concepte de jubilació (amb un augment del 0,5%).

Els beneficiaris de prestacions assistencials, que són les que s'atorguen a persones de més de 65 anys o amb incapacitat per treballar i que no tenen els recursos suficients per subsistir, han disminuït el 17,1%, decreixement similar al de l'any 2002, fet que consolida la tendència d'anys anteriors. Aquest tipus de pensió l'han rebuda 2.280 persones. La disminució del conjunt de l'Estat espanyol ha estat del 13,7%, menor que a Catalunya, que ha quedat en el 5,3%, mig punt

menys que l'any precedent. Dins de les prestacions assistencials cal diferenciar entre les pensions de vellesa, que han rebut 802 persones (amb disminució del 21,5%), i les pensions de malaltia, que han rebut 1.478 persones (amb una disminució del 14,4%). L'import mensual d'aquestes pensions assistencials està fixat des del 1992 en 149,86 €.

L'any 2003 a Catalunya 7.412 persones s'han beneficiat de les prestacions corresponents a l'aplicació de la Llei d'integració social del minusvàlid (LISMI). Aquesta xifra representa una disminució respecte del 2002 del 13,5%, lleugerament superior a la de l'any anterior i a la d'Espanya enguany (10,8%). Respecte a la quantia mensual derivada d'aquest tipus de pensió, des de l'any 1994 s'ha mantingut en 149,86 €/mes, mentre que el subsidi d'ajut de tercera persona tampoc no ha variat dels 58,45 €/mes des del 1994. Per la seva banda, la quantia mensual del subsidi de mobilitat i compensació per despeses de transport ha estat l'any 2003 de 41,78 €, el 3,9% més que l'any 2002.

4. Habitatge

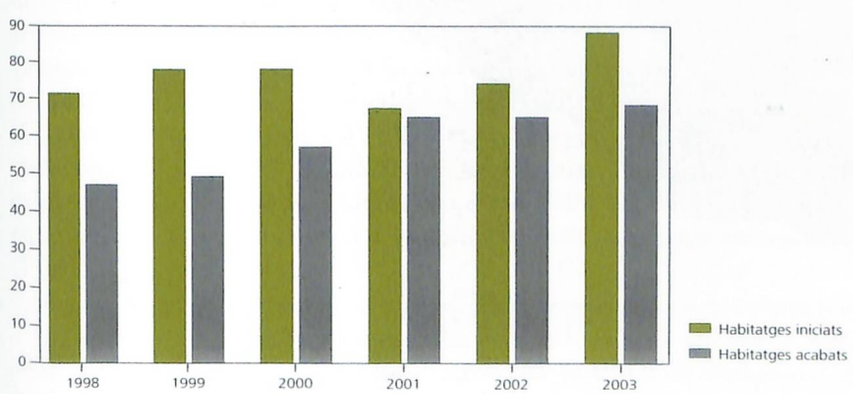
El nombre d'habitatges iniciats a Catalunya el 2003 ha augmentat el 19%

L'any 2003, s'han iniciat a Catalunya 88.649 habitatges, que implica un increment del 19% respecte de l'any anterior, molt superior al creixement de l'any 2002 i que contrasta amb la disminució de l'any 2001, de manera que ha tingut lloc una recuperació considerable del mercat de la construcció catalana (gràfic XVI.9). El creixement per trimestres ha estat molt positiu, especialment els dos darrers, amb increments entorn del 27%, mentre que la taxa d'augment del primer trimestre (18%) i del segon (6,8%) han estat menys importants relativament.

Hi ha hagut 68.798 habitatges de nova construcció acabats, xifra que significa un increment del 5% respecte del 2002 i que contrasta amb l'estancament de l'any precedent. Aquest increment és fruit de la recuperació del sector de la construcció, en relació amb el nombre d'habitatges iniciats, l'any 2002. En aquest sentit, cal destacar que es triga de mitjana entre 1 i 2 anys a acabar els habitatges de nova construcció.

Per províncies, l'increment més elevat del nombre d'habitatges iniciats ha tingut lloc a Lleida (2.084 habitatges més iniciats, amb un increment del 47,9%, xifra que contrasta fortament amb els descensos acusats dels dos anys anteriors). Girona i Tarragona també han assolit increments superiors a la mitjana de Catalunya (25,6% i 21,9%, respectivament, augments també superiors als d'aquestes mateixes províncies l'any 2002). Finalment, la província de Barcelona ha estat la menys dinàmica en el nombre d'habitatges iniciats l'any 2003 (amb un increment del 12,5%, clarament superior, però, al de l'any precedent).

Gràfic XVI.9 Habitatges iniciats i acabats a Catalunya
(En milers)



Font: Direcció General d'Arquitectura i Paisatge

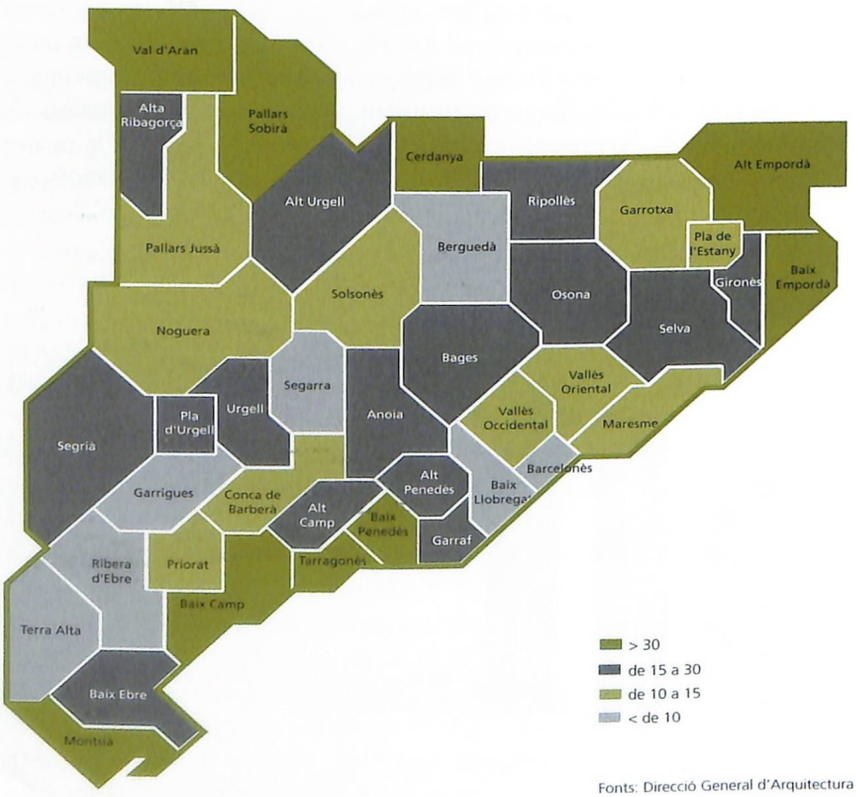
Més de la meitat dels habitatges iniciats pertanyen a zones urbanes,...

Més de la meitat dels habitatges iniciats pertanyen a zones urbanes (56,1%), percentatge que és lleugerament inferior al pes que representaven aquestes zones sobre el total d'habitatges iniciats l'any 2002. Els habitatges iniciats en les zones urbanes han crescut el 12,8% l'any 2003, un percentatge molt superior a l'increment de l'any precedent, encara que inferior a l'augment mitjà dels habitatges iniciats (19%). Dins d'aquestes zones, les poblacions a l'àmbit metropolità (que representen el 76,3% de les zones urbanes) han tingut un increment menor (9%), però, no obstant això, ha estat més del doble que el del 2002. Les zones turístiques (amb un pes del 30,4% en el total d'habitatges iniciats) han crescut el 21,1%, similarment a la taxa de creixement de l'any 2002. Finalment, la resta de Catalunya, amb un pes en el total d'habitatges iniciats del 13,5%, ha enregistrat l'increment més elevat (46,8%), i ha passat de 8.188 habitatges iniciats a 12.021. En aquest sentit, l'àrea metropolitana inclou l'Alt Penedès, el Baix Llobregat, el Barcelonès, el Garraf, el Maresme, el Vallès Occidental i el Vallès Oriental, i en la resta de zones urbanes s'inclouen el Gironès, el Segrià i el Tarragonès; es consideren zones turístiques les comarques de l'Alt Empordà, l'Alta Ribagorça, el Baix Camp, el Baix Ebre, el Baix Empordà, el Baix Penedès, la Cerdanya, el Montsià, el Pallars Sobirà, el Pla de l'Estany, la Seva i la Vall d'Aran.

...tot i que creix més la resta del territori.

L'any 2003, el nombre d'habitatges iniciats a Catalunya per 1.000 h. ha estat de 13,2 (xifra superior en gairebé dues unitats a la de l'any precedent), encara que, com en anys anteriors, hi ha hagut una gran variació entre comarques. Així, nou comarques han tingut valors per sobre dels 30 habitatges iniciats per 1.000 h. (mapa XVI.1); destaca, especialment, el Pallars Sobirà (55 habitatges iniciats per 1.000 h.), el Baix Penedès (53,7), la Cerdanya (49,5) i el Montsià (45). La resta de comarques d'aquest grup són la Vall d'Aran, el Baix Camp, l'Alt Empordà, el Tarragonès i el Baix Empordà, totes zones de muntanya o costaneres. Seguidament, hi ha un grup de 15

Mapa XVI.1 Índex de construcció a les comarques catalanes. Any 2003
(Habitatges iniciats per 1.000 habitants)



Fonts: Direcció General d'Arquitectura i Paisatge i Idescat

comarques més amb uns índexs d'habitatges iniciats per 1.000 h. entre 15 i 30; i un altre grup, compost per 10 comarques, amb ràtios compreses entre els 10 i els 15 habitatges iniciats per 1.000 h., per tant, entorn de la mitjana catalana. Finalment, hi ha un darrer grup, format per 7 comarques més, que han estat les que han enregistrat l'any 2003 els índexs de construcció més baixos, clarament per sota de la mitjana: el Berguedà (9,7), la Segarra (9,4), la Ribera de l'Ebre (6,9), el Baix Llobregat (6,7), les Garrigues (6,6), la Terra Alta (5,1) i el Barcelonès (3,7).

El nombre d'habitatges nous en oferta ha augmentat l'1,8%...

Segons les dades de l'empresa Tecnigrama referents a l'estudi de mercat de 44 municipis de Catalunya l'any 2003 i presentades per l'actual Direcció General d'Arquitectura i Paisatge, el 2003 el nombre d'habitatges nous en oferta ha crescut l'1,8% (21.816 habitatges), augment lleugerament inferior al de l'any anterior. No obstant això, és molt diferent l'evolució conjuntural de la ciutat de Barcelona respecte als 43 municipis restants considerats. Així, a Barcelona, el total d'habitatges nous en oferta ha patit una davallada del 24,4%, mentre que a la resta s'ha incrementat el 6,5%. La caiguda a la conurbació de la ciutat de Barcelona (en total 18 municipis) també ha estat intensa, encara que menor (7,2%). De tal manera que si es considera Catalunya sense la conurbació de Barcelona, l'increment dels habitatges nous en oferta ha estat elevat (11,1%). Els municipis que han incrementat més la seva oferta l'any 2003 han estat Tàrrega, Berga, Mollet del Vallès, el Masnou i Badalona, mentre que els municipis que han disminuït més el nombre d'habitatges nous oferts han estat Sant Joan Despí, Montcada i Reixac, Sant Just Desvern, Salt, Sitges i el Prat de Llobregat.

...i el preu mitjà de venda ha crescut el 13,9% en termes corrents.

El preu mitjà de venda dels habitatges nous en oferta als municipis catalans estudiats ha pujat, l'any 2003, el 13,9% en termes corrents i l'11,1% en termes constants –sense considerar la ciutat de Barcelona–, i el preu mitjà ha arribat als 1.884 €/m^2. Aquests increments són clarament superiors als de l'any 2002. A la ciutat de Barcelona el preu mitjà per metre quadrat ha estat de 3.476 €, amb un augment considerable respecte del 2002 (del 18,6% en termes corrents i del 15,7% en termes constants, també superiors als increments de l'any previ). A la conurbació de Barcelona, els preus dels habitatges nous en oferta han augmentat el 16% en termes corrents i el 13,2% en termes constants. Els municipis que han patit els increments de preus més elevats són Salt, Vic, el Masnou, Igualada i Vilanova i la Geltrú, mentre que a Tortosa i Santa Coloma de Gramenet els preus dels habitatges han tingut disminucions reals, i a Martorell, Montcada i Reixac i Gavà han tingut increments molt modestos i inferiors clarament a la mitjana catalana.

Pel que fa als habitatges de segona mà, anualment s'elabora un estudi també encarregat a l'empresa Tecnigrama, a petició de la Direcció General d'Arquitectura i Paisatge, que comprèn 10 municipis significatius de Catalunya (Badalona, Gavà, Girona, l'Hospitalet de Llobregat, Lleida, Mataró, Ripollet, Sabadell, Tarragona i Terrassa) a més de Barcelona. Considerant aquests 10 municipis significatius (sense Barcelona) s'observa que l'any 2003 s'ha incrementat els preus dels habitatges de segona mà l'11,1%, taxa de variació clarament superior a la de l'any 2002; el preu per metre quadrat ha estat de 1.599,32 €, i el preu al comptat, de 165.920 €, xifra que significa un increment del 17,7%, superior al del 2002. A Barcelona ciutat, els habitatges de segona mà han arribat als 281.090 € al comptat (amb un increment del 16,5%), mentre que el preu per metre quadrat ha arribat als 2.494,11 € (el 21,1% més que el 2002). Entre els municipis estudiats, a banda de la ciutat de Barcelona, els habitatges de segona mà més cars es troben a Gavà i Sabadell (203.750 € al comptat en el primer cas i 191.470 € en el segon) i els més barats, a Lleida i Tarragona (preus respectius de 118.540 € i 142.620 €). Paral·lelament, els increments més importants de preus dels habitatges de segona mà han tingut lloc a Sabadell i a Girona (el 30% en el primer cas i el 19,3% en el segon, considerant el preu al comptat) i els augments menors, a Lleida (4,2%) i a Gavà (11,3%).

Ha augmentat substancialment el mercat de lloguer d'habitatges,...

Respecte al mercat de lloguer d'habitatges, segons la informació de la Direcció General d'Arquitectura i Paisatge, que prové de les fiances de lloguer de l'INCASOL, l'any 2003 a Catalunya s'han signat 20.773 contractes (sense considerar la ciutat de Barcelona). Aquesta xifra implica un increment substancial respecte del 2002 del 15,2%, clarament superior al de l'any precedent. Com l'any anterior, el creixement ha estat més elevat en l'àrea metropolitana que a la resta de Catalunya,

...i a la ciutat de Barcelona el nombre de contractes de lloguer s'ha incrementat el 7%.

amb un increment del 18,8% en el primer cas (13.121 contractes) i del 9,4% a la resta de Catalunya (7.652 contractes). A la ciutat de Barcelona, el nombre de contractes de lloguer s'ha incrementat el 7% (16.694). Darrere de Barcelona, els municipis amb més contractes realitzats (l'Hospitalet de Llobregat, Terrassa i Sabadell) també han experimentat l'any 2003 un augment força destacat (14%, 19,6% i 20,5%, respectivament), i el municipi amb un increment més elevat ha estat Mataró (amb una taxa de creixement del 24,2% i 769 contractes). D'altra banda, la renda mitjana dels lloguers va ser de 490,14 €/mes, xifra que significa un augment del 10%, lleugerament inferior al de l'any anterior. A diferència de l'any 2002, el creixement de l'import dels lloguers a l'àrea metropolitana va ser inferior a la mitjana (amb una taxa d'augment del 8,3% i 569,06 €/mes), mentre que a la resta de Catalunya el creixement va ser de l'11,1% (354,81 €/mes). A la ciutat de Barcelona, la renda mitjana dels lloguers ha estat l'any 2003 de 639,34 €/mes, el 10,4% més que l'any 2002, un increment lleugerament inferior al de l'any precedent. Entre les poblacions amb lloguers més cars destaquen Sant Cugat del Vallès (1.030,20 €/mes), Sitges (957,44 €/mes) i Castelldefels (855,43 €/mes, de mitjana), mentre que entre els més barats hi figuren Tortosa, Reus o Vic (menys de 300 €/mes), sempre considerant els municipis amb més de 100 contractes de lloguer anuals.

Els agents immobiliaris afirmen que el mercat es troba encara en una conjuntura alcista de preus, amb indicis d'una tímida desacceleració

La Direcció General d'Arquitectura i Paisatge també encarrega una enquesta d'opinió semestral als agents de la propietat immobiliària. Segons l'última enquesta d'opinió disponible, referent a l'evolució del mercat entre maig i octubre del 2003 i les perspectives per al període novembre 2003-abril 2004, els agents de la propietat immobiliària consideraven que l'estabilitat del mercat residencial del darrer semestre es mantindria també el període següent. Es preveia una recuperació de la trajectòria positiva de la modalitat de pis i la continuïtat de l'evolució lleugerament positiva de la tipologia d'apartament/estudi, mentre que els habitatges unifamiliars es preveia que continuarien la tendència negativa dels darrers semestres. Per superfícies es preveia la confirmació de la tendència positiva en els segments d'habitatges fins a 90 m^2. El semestre anterior el tram més dinàmic va ser el dels habitatges entre 70 i 90 m^2. Finalment, per preus dels habitatges, les previsions apuntaven cap a l'estabilitat o, fins i tot, l'evolució positiva dels habitatges amb preus intermedis i un decreixement dels habitatges més barats (fins a 90.151,82 €) i més cars (més de 270.455,45 €). Els agents, a més, novament afirmaven que el mercat residencial es trobava en una dinàmica alcista de preus. Les perspectives per al període novembre 2003 - abril 2004 eren les de manteniment d'aquesta conjuntura alcista, tot i que assenyalaven una tímida desacceleració del ritme de creixement. De fet, els preus massa elevats dels habitatges són precisament la limitació principal, per a la majoria d'agents de la propietat immobiliària, de la dinàmica futura del mercat. A molta distància hi ha altres factors limitadors destacats, com la feblesa de la demanda d'habitatges i la manca d'oferta d'habitatges prou diversificada

En el marc del Pla de l'habitatge, les dades disponibles per a l'any 2003, que arriben fins al juny, mostren que s'ha concedit la qualificació provisional d'habitatge protegit a 2.558 unitats (el 78% més que en el mateix període de l'any anterior), a les quals cal sumar les actuacions de l'INCASOL, que ha iniciat les obres de 411 habitatges per a la remodelació de barris (quadre XVI.4). A més, s'han concedit ajuts a l'adquisició per a 586 habitatges de segona mà i 1.703 habitatges protegits (el 20% menys que en el mateix període del 2002), i s'han aprovat ajuts a

Quadre XVI.4 Pla de l'habitatge. Ajuts públics directes

	1999	2000	2001	2002	2003*
Ajuts a la promoció d'habitatges	9.082	5.483	6.395	1.632	2.969
Ajuts a l'adquisició de l'habitatge	9.141	6.603	5.869	2.412	2.289
Rehabilitació protegida d'habitatges	45.891	51.972	50.237	17.781	19.947
Subvencions (milers d'euros)	45,75	36,05	43,70	48,77	37,48

Nota: * Les dades del 2003 es refereixen al període gener-juny
Font: Direcció General d'Arquitectura i Paisatge

17.781 habitatges per ser rehabilitats (el 12% menys que en el període gener-juny del 2002). Les subvencions han ascendit a 37,48 MEUR (tres vegades més que en el mateix període de l'any precedent), 3,74 dels quals corresponen a la Generalitat i la resta (33,74 MEUR), a l'Estat. El primer semestre de l'any 2002 va ser un període intermedi entre el tancament definitiu de l'anterior Pla de l'habitatge (1998-2001) i l'inici del següent (2002-2007), per la qual cosa en la majoria d'indicadors la magnitud per al primer semestre de l'any 2003 és clarament superior a la corresponent al mateix període de l'any 2002.

5. Medi ambient

5.1. Política mediambiental

El 2003, 122 dels 144 espais protegits pel PEIN tenien ja una delimitació definitiva

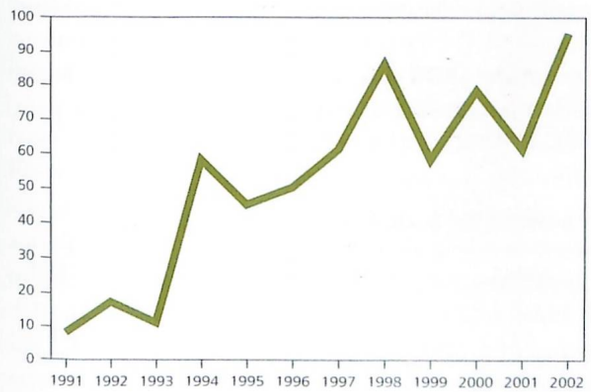
L'instrument encarregat de protegir el patrimoni natural català, el Pla d'espais d'interès natural (PEIN), delimita 144 espais a protegir, amb una superfície de 648.065 ha, equivalent al 20,3% de la superfície de Catalunya. Els espais naturals protegits estan associats a un pla especial, mitjançant el qual s'estableixen normes concretes de protecció i d'ordenació del territori, o bé la delimitació definitiva s'efectua sobre la base de la declaració d'aquests espais d'ENPE (espai natural de protecció especial). Al principi del 2003, 122 dels espais del PEIN tenien ja una delimitació definitiva, 48 dels quals estaven encara en tràmit. Aquests 122 espais comprenen 612.392 ha, el 94,5% de la superfície programada per ser protegida. En 108 d'aquests espais s'havia dut a terme la delimitació definitiva mitjançant un pla especial, i en els 14 restants la delimitació havia estat establerta mitjançant declaració d'ENPE (quatre dels quals eren considerats reserva natural de fauna salvatge [RNFS]).

La declaració d'impacte ambiental (DIA) és el pronunciament de l'autoritat competent en medi ambient en què es determina la conveniència o no d'efectuar l'activitat projectada i, en cas afirmatiu, les condicions que s'han d'establir per protegir adequadament el medi ambient i els recursos naturals. Es publica als diaris oficials com a edicte. El 2002, l'últim any del qual es tenen dades definitives, la Comissió Central d'Indústria i Activitats Classificades va aprovar 95 noves propostes de declaració d'impacte mediambiental. Els últims dotze anys, des del 1991 fins al 2002, s'han aprovat 631 declaracions (gràfic XVI.10).

Durant l'any 2003 s'han aprovat 356 plans tècnics de gestió i millora forestal

Durant l'any 2003 s'han aprovat 356 plans tècnics de gestió i millora forestal, que afecten 50.788 ha. Respecte a l'any 2002, hi ha hagut un petit descens, atès que aquell any es van aprovar 371 plans (54.782 ha ordenades). Fins a l'any 2003, s'han efectuat 2.036 plans de gestió de boscos, amb 312.508 ha afectades. D'altra banda, durant l'any 2003 es van declarar 705 incendis forestals,

Gràfic XVI.10 Declaracions d'impacte ambiental



Font: Direcció general d'Arquitectura i Paisatge

que van cremar 10.019,326 ha. Això implica un creixement força important respecte del 2002, amb 177 incendis més i cinc vegades més hectàrees cremades; aquesta dada trenca la tendència de disminució d'incendis des de l'any 1998.

La construcció de les depuradores del Llobregat i del Besòs són alguns dels projectes mediambientals en marxa

Alguns dels projectes més importants de medi ambient que s'estan implantant o es faran properament a Catalunya són, entre d'altres, la construcció de la depuradora del Llobregat, amb una inversió prevista de 240 MEUR, que donarà servei a més de dos milions de persones i permetrà de tractar 420.000 m^3 d'aigües residuals al dia; la construcció de la depuradora del Besòs, amb una inversió de 257 MEUR, que permetrà de donar servei a tres milions de persones i tractar 590.625 m^3 d'aigües residuals al dia; la desviació del Llobregat, amb una inversió de 84 MEUR, per poder ampliar el port; la instal·lació d'ecoparcs a la Zona Franca, Montcada i Reixac i la zona del Besòs, destinades a tractar els residus orgànics i domèstics no seleccionats prèviament com a materials reciclables; la construcció del Parc Agrari al Baix Llobregat; la construcció del Passeig Marítim metropolità, amb la intervenció en 40 quilòmetres de costa per unir la ciutat i l'espai natural marítim, i la construcció del Parc Natural del Litoral (Viladecans - el Prat de Llobregat) i el Parc Natural de la Serralada de Marina.

5.2. Contaminació ambiental i activitats de control

Ambient atmosfèric i aigua

El 10% dels municipis catalans disposen de punts de mesurament de la contaminació atmosfèrica i de la qualitat de l'aire

La Xarxa de Vigilància i Previsió de la Contaminació Atmosfèrica (XVPCA) és l'encarregada a Catalunya de portar a terme la vigilància de la contaminació atmosfèrica i l'avaluació de la qualitat de l'aire. Aquesta Xarxa és integrada per un conjunt de punts de mesurament on s'ubica l'equipament per analitzar les concentracions dels diferents contaminants a l'aire, que poden ser automàtics –analitzen en el mateix punt on es mesura– o manuals –mostregen en el punt de mesurament i les mostres obtingudes s'analitzen posteriorment al laboratori. Aquesta informació obtinguda pels punts de mesurament es transmet mitjançant un sistema especial fins a un centre de recepció i coordinació de dades, on s'emmagatzema i gestiona aquesta informació. Els contaminants mesurats manualment són: partícules en suspensió, diòxid de sofre, fums negres, plom, benzè, clor, clorhídric i metalls pesants. Els contaminants mesurats de forma automàtica són: diòxid de sofre (SO_2), diòxid de nitrogen (NO_2), ozó (O_3), monòxid de carboni (CO), sulfur d'hidrogen (H_2S), partícules en suspensió (PST i PM10), hidrocarburs totals (HCT) i pluja àcida. Atesa la impossibilitat de mesurar les concentracions dels diferents contaminants a tots els punts del territori, per poder avaluar la qualitat de l'aire de manera eficaç s'ha hagut de subdividir l'àmbit territorial en zones de qualitat de l'aire (ZQA). S'han definit 15 ZQA, quatre com a conseqüència dels grans nivells d'emissió existents (dues de les quals, a més, es caracteritzen pel fet de tenir una densitat de població alta: l'àrea de Barcelona i el Vallès - Baix Llobregat), i la resta del territori s'ha subdividit en 11 ZQA a partir de les condicions de dispersió equivalents dels seus punts i dels nivells d'immissió enregistrats els darrers anys.

Durant el període que abasta des del gener del 2002 fins al març del 2003, hi ha hagut 180 punts de mesurament manual, i 67 punts de mesurament automàtic, que implica un petit

Quadre XVI.5 Evolució de la xarxa de vigilància i previsió de la contaminació atmosfèrica

	1999	2000	2001	2002	2003
Nombre d'estacions manuals	265	249	238	189	180
Nombre d'estacions automàtiques	69	68	69	69	67
Nombre de sensors automàtics	271	278	272	272	238
Nombre de municipis on hi ha estacions	100	99	97	95	93

Font: Departament de Medi Ambient i Habitatge

Quadre XVI.6 Classificació de les platges segons la qualitat microbiològica de l'aigua

	1990	1995	2001	2002	2003
Excel·lent	33	149	195	161	188
Bona	81	28	10	48	22
Deficient	8	0	4	1	0
Molt deficient	4	4	1	0	0

Font: Departament de Medi Ambient i Habitatge

descens respecte de l'any 2002 (quadre XVI.5). El 10% dels municipis catalans i el 100% de les ZQA disposen de punts de mesurament de la qualitat de l'aire.

El 2003 ja hi havia 290 estacions de depuració d'aigües residuals urbanes en servei

En la depuració d'aigües residuals urbanes cal destacar que està en marxa el Programa de sanejament d'aigües residuals urbanes (PSARU), mitjançant el qual s'ha previst gairebé triplicar el nombre de depuradores existents a Catalunya d'ara al 2015, per cobrir tot el país. Dues de les depuradores més importants projectades són la depuradora del Baix Llobregat i la depuradora del Besòs, amb una inversió projectada conjunta d'uns 500 MEUR, que donaran servei a uns cinc milions de persones i permetran de tractar més d'un milió de metres cúbics d'aigües residuals al dia. L'any 2003 hi ha hagut 290 estacions de depuració d'aigües residuals urbanes en servei a Catalunya. A més, aquest mateix any 2003 s'ha aprovat el Programa de sanejament d'aigües residuals industrials (PSARI 2003). El Programa identifica les prioritats i tendències en l'àmbit de la contaminació dels abocaments industrials, estableix un nou model de relació entre administracions i establiments industrials en l'àmbit dels abocaments, i redueix les substàncies específiques i prioritàries d'acord amb els objectius de qualitat.

Finalment, cal destacar que la qualitat sanitària de les aigües de bany, pel que fa a les platges del litoral català, ha continuat augmentant la temporada d'estiu 2003 (de l'1 de juny al 20 de setembre), de tal manera que el 100% de les platges tenen una qualitat bona o molt bona, en comparació amb el 99,5% de l'any anterior (quadre XVI.6). Respecte al principi de la dècada dels noranta, la millora qualitativa ha estat evident, ja que l'any 1990 poc més del 90% de les platges tenien qualitat bona o molt bona.

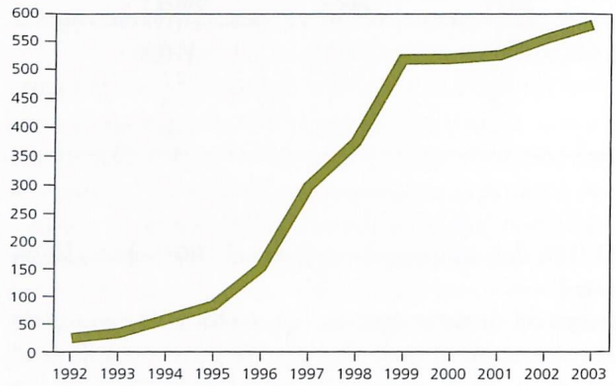
Residus

Continua augmentant el nombre d'empreses que han de presentar la declaració anual de residus industrials

L'any 2003, 22.364 empreses han hagut de presentar la declaració anual de residus industrials a Catalunya, xifra que representa un increment de l'1% respecte de l'any 2002, taxa de creixement lleugerament inferior a la de l'any precedent (1,8%). A més, es disposa de 574 instal·lacions de tractament de residus industrials, que representa un augment respecte de l'any anterior de l'1,2% (gràfic XVI.11). D'aquestes d'infraestructures, el 82,2% eren de valoració (reciclatge i reutilització de residus); el 5,6%, centres de recollida i transferència; el 3,1%, dipòsits controlats; el 3,7%, infraestructures d'aplicació agrícola; el 2,6%, plantes de compostatge; l'1,4%, incineradores, i l'1,4% restant, plantes de tractament.

D'altra banda, continua en marxa el Programa aprovat per la Junta de Residus l'11 de maig del 2001 (PROGRIC) per al període 2001-2006, que planifica la gestió dels residus industrials. Els objectius principals del Programa són minimitzar-ne la generació, augmentar el reciclatge i la seguretat en la disposició dels residus industrials, augmentar la conscienciació ciutadana, combinar aquest Programa amb el programa de gestió dels residus municipals i col·laborar amb els ens locals, millorar les infraestructures tecnològiques de gestió, i ordenar la protecció dels sòls i la recuperació dels sòls contaminats. El finançament global del Pla representa un desemborsament de 692,92 MEUR. El sector públic aportarà el 20% del pressupost, aproximadament, i el sector privat la resta, bé directament o indirectament, induïts per diverses actuacions fiscals programades des del sector públic.

Gràfic XVI.11 Evolució del nombre d'infraestructures de tractament de residus industrials



Font: Departament de Medi Ambient i Habitatge

L'any 2003, a Catalunya es disposava de 335 infraestructures de tractament de residus municipals, el 22,3% més que l'any anterior (quadre XVI.7). D'aquestes, el 76,7% eren deixalleries; el 9%, dipòsits controlats; el 4,7%, plantes de compostatge; el 4,2%, plantes de triatge; el 3,3%, centres de transvasament; l'1,8%, plantes de valoració energètica, i el 0,3% restant, plantes de digestió anaeròbia.

La recollida selectiva de matèria orgànica ha augmentat considerablement

La recollida selectiva de matèria orgànica l'any 2003 ha augmentat considerablement, encara que es partia de nivells ja força elevats. L'any 2003 s'han reciclat 149.600 tones de matèria orgànica (el 42% més que l'any 2002); de paper i cartró es van reciclar 133.300 tones, amb un creixement del 10,5% respecte de l'any anterior; d'envasos lleugers, 44.350 tones (amb un creixement del 23,9%); de vidre, 86.900 tones (l'11% més), i de piles, 496,2 tones (el 6,3% més). L'any 2003 s'han recollit 326 tones de medicaments i envasos de medicaments. La quantitat recollida no ha assolit un augment significatiu respecte de l'any anterior, ja que la recollida de medicaments en farmàcies està molt consolidada.

En aquest sentit, cal destacar que continua en marxa el programa aprovat el 13 de novembre del 2001 (PROGREMIC), mitjançant el qual es gestionaran els residus municipals a Catalunya fins al 2006, en què destaca la importància atorgada a la recollida selectiva dels residus –s'ha segmentat i han augmentat les infraestructures–; l'aprofundiment en la reutilització, el reciclatge i la valoració dels residus gràcies a novetats tecnològiques i a la utilització d'instruments fiscals, entre d'altres, i el foment del paper dels ens locals en la gestió dels residus i l'augment de la conscienciació ciutadana entorn de la recollida selectiva i la reutilització dels residus. El pla té un pressupost global de 481,85 MEUR, finançat per les diferents administracions (europees, estatals, autonòmiques i locals) i pel sector privat. El programa de gestió de residus municipals per al període

Quadre XVI.7 Evolució del nombre d'infraestructures de tractament de residus municipals

	1999	2000	2001	2002	2003
Dipòsits controlats	32	32	31	30	30
Plantes de compostatge	6	9	13	14	16
Plantes de triatge	7	11	13	14	14
Incineradores	7	7	7	6	6
Centres de transvasament	11	11	11	11	11
Deixalleries	122	154	173	199	257
Total	**185**	**224**	**248**	**274**	**335**

Font: Departament de Medi Ambient i Habitatge

2001-2006 preveu augmentar el nombre de deixalleries a Catalunya –cobrint els municipis entre 2.000 i 5.000 h.–, implantar minideixalleries de barri als grans nuclis urbans, crear un servei de deixalleria mòbil i ampliar i millorar les deixalleries existents. La inversió total prevista és de 8,97 MEUR, i la previsió és arribar a les 354 deixalleries el 2006 (actualment n'hi ha 257).

Durant l'any 2003 s'han gestionat 5.910.975 de tones en dipòsits controlats de residus de la construcció, i s'han reciclat 212.149 tones en plantes de reciclatge per a residus de la construcció. Per a aquest fi, s'ha disposat de 42 dipòsits controlats per a aquest tipus de residus, 9 plantes de reciclatge i 7 plantes de transvasament. També és destacable que al llarg de l'any 2003 s'ha continuat desenvolupant una sèrie d'actuacions iniciades en anys anteriors, adreçades a establir un model de gestió sostenible del sector porcí i, en conseqüència, una gestió mediambiental de les dejeccions ramaderes. Els nitrats excedentaris dels purins poden provocar, en no ser absorbits pel sòl agrícola, contaminacions de les aigües subterrànies. Actualment hi ha 3 plantes de tractament en servei i 11 basses d'emmagatzematge.

- Cal remarcar que també està en marxa el programa aprovat el 28 de juny del 2001 pel qual es gestionen els residus de la construcció a Catalunya (PROGROC), també vàlid per al període 2001-2006. Aquest pla té com a objectiu estratègic assolir un alt nivell de gestió mediambiental dels residus de la construcció, en compliment dels objectius de la Comissió Europea en reciclatge i seguretat ambiental de les instal·lacions. L'estimació global de les inversions és de 25,42 MEUR, aportats pel sector públic i pel sector privat.

XVII. Estudis monogràfics 4. La perspectiva interregional i l'economia i el territori d'Espanya. L'eix del mediterrani

Josep Vicent Boira Maiques

1. Introducció

L'eix mediterrani inclou Catalunya, les Illes Balears i el País Valencià

La geografia té dues lleis molt senzilles i bàsiques, però que conformen bona part del corpus teòric subjacent al treball científic i analític. Aquestes dues lleis expliquen, en essència però no completament, la dinàmica actual d'allò que s'ha vingut a denominar l'*eix del Mediterrani*, i que pot rebre també molts altres noms com ara *euroregió de l'arc mediterrani* (EURAM), *arc mediterrani* o també, l'*Espanya de l'est*, expressió afortunada encunyada pel geògraf francès Pierre Deffontaines el 1958 per referir-se a Catalunya, a les Illes Balears i al País Valencià. Aquelles dues lleis que esmentàvem són fàcils d'enunciar: "tot està interrelacionat amb tot, però les coses més properes estan més relacionades que les coses més distants", i "la distància és un aspecte important, però la connectivitat també n'és, d'important". Realment, en la conjunció d'aquestes dues lleis tan bàsiques trobem bona part de l'explicació de per què podem parlar avui d'una regió econòmica articulada al llarg de la costa est de la península Ibèrica.

Però per poder apreciar aquesta regió econòmica en la seva justa mesura, hem de recórrer a un tercer concepte d'una gran importància en geografia. Fins i tot podríem dir que és el gran concepte de la ciència geogràfica i, àdhuc, l'aportació més important de la nostra disciplina a les ciències humanes. Em refereixo al concepte d'escala. Més enllà de l'estesa definició cartogràfica –la relació matemàtica entre el món real i el món representat en un mapa–, el concepte d'escala geogràfica sol ser entès de forma habitual com l'elecció d'un determinat nivell d'abstracció. Així, parlem de l'economia del municipi de Barcelona, del de València, de la província de Castelló o de la de Lleida, de Catalunya, de les Illes Balears o, per què no, de l'eix de la Mediterrània. En aquest cas, l'elecció de l'escala (municipal, provincial, nacional) és una decisió prèvia a l'anàlisi i l'estudi d'allò que hi passa. Però nosaltres hauríem de ser capaços d'incorporar-hi un altre concepte d'escala: la materialització física de processos geogràfics i econòmics –administratius o polítics, ciutadans o mediambientals–, del món real. En aquest cas, fins a cert punt, la selecció del nivell d'abstracció sobre el qual treballem és posterior –o, si més no, sincronitzada–, amb la recerca i l'anàlisi dels processos seleccionats. En definitiva, la nostra tesi com a punt de partida és que l'escala correcta per analitzar una part significativa de la realitat econòmica de Catalunya i del País Valencià no és el nivell d'abstracció *regional*, o *monoregional*, podríem dir, sinó que és l'escala més petita –recordem la paradoxa de la cartografia, on un mapa 1/5.000 és de major escala que un altre d'1/50.000–, de l'eix del Mediterrani.

I aquest principi no sols es fonamenta sobre el reconeixement de determinats processos econòmics ja ben estudiats, com ara els intercanvis comercials, els fluxos per carretera entre les regions mediterrànies de l'Estat espanyol o el transport de mercaderies entre regions a totes dues bandes del Pirineu, sinó en un altre principi teòric. Alguns processos sols poden ser entesos quan són analitzats a escala diferent de l'habitual –per exemple, la *regional* catalana o valenciana–, mentre d'altres s'hi entenen molt millor. Això ens condueix a afirmar que negligir la dimensió interregional o supraregional de la realitat econòmica i geogràfica espanyola realment amaga determinats processos i fenòmens que sols són visibles a aquesta escala. Aspectes com el d'un corredor ferroviari d'ample

internacional al llarg de tota la costa mediterrània sols és copsat en la seva plenitud si agafem l'escala d'anàlisi adient. Volem dir que per això no s'ha d'analitzar l'economia catalana o la valenciana o la balear pel seu compte com un bon nivell d'abstracció per comprendre el que passa a dintre? En absolut, perquè una altra de les lleis de la geografia –un *remake*, si fa no fa de la primera regla–, és que totes les escales d'un problema o d'un objecte o d'un territori s'hi troben lligades, interconnectades, de dalt a baix (entre diferents escales de conceptualització) però també de forma horitzontal (entre diferents subjectes territorials). No sols hi ha una relació econòmica vertical, és a dir, entre les diferents escales dins d'un país, sinó que les diferents escales interactuen amb altres escales, no sempre del seu mateix *nivell*. El cas, per exemple, de les grans ciutats que estenen la seva influència, no precisament econòmica, sobre països sencers, com podia ser el cas de Barcelona amb determinades manifestacions culturals, posem el cas del Fòrum 2004 o dels Jocs Olímpics del 1992 o la Copa Amèrica del 2007 a València. O el cas, també, de decisions sobre traçat d'infraestructures regionals o estatals com línies d'alta velocitat (Madrid-Saragossa-Barcelona i no Madrid-València-Barcelona, per exemple). Per això, allò que defensem no és cap altra cosa que la incorporació necessària i imprescindible de l'escala interregional, geogràfica i econòmica, a les altres escales habituals d'anàlisi en temes econòmics i geogràfics.

Cal incorporar l'escala interegional a les altres escales habituals d'anàlisi...

A tota aquesta discussió teòrica s'ha afegit els darrers anys un altre procés que no ha fet més que incrementar la necessitat d'enriquir la perspectiva d'escales de les nostres anàlisis. Ens referim al procés de regionalització del poder de decisió del mateix Estat espanyol, però també i sobretot d'Europa. No sense entrebancs, avui, la dimensió regional és més present en la vida quotidiana dels ciutadans de la Unió Europea que fa 20 anys i la política regional ha esdevingut un dels pilars de la integració i la cohesió europees. I aquest és un procés més important del que sembla. Perquè sabem que cada moment de la història i cadascun dels canvis que han modelat una etapa històrica no sols han determinat uns trets econòmics particulars, sinó que han significat una alteració de les escales de producció, de consum i, per tant, d'actuació dels governants i dels empresaris. La Revolució Industrial va canviar no sols els mecanismes de consum i producció de l'economia europea, sinó que va afectar i molt les escales de producció, consum, mercat i relacions. Seria il·lusori pretendre que fenòmens com la *revolució regional* que s'albira –o si més no, la *reforma regional* que ja estem contemplant–, o l'ampliació de la Unió Europea cap a l'est afectés sols una part del problema, els aspectes estructurals i conjunturals de l'economia, però no l'altra: les escales geogràfiques i econòmiques d'aquesta mateixa realitat. Aquest procés es veu molt clarament quan s'analitza el paper important que les infraestructures de comunicació i transport tindran en un futur pròxim per cohesionar el territori de la Unió Europea. Sense una perspectiva interregional, que en el nostre cas se situa a mig camí entre la dimensió estrictament catalana o valenciana i l'estatal espanyola, no serem capaços de copsar l'autèntica potencialitat –i per tant necessitat–, d'unes infraestructures adequades al pols de l'activitat econòmica de la façana mediterrània d'Espanya. És sols des de la dimensió, doncs, de l'eix mediterrani, des de la que podrem apreciar en tota la seva importància el valor d'unes xarxes de transport transeuropees i interregionals (i escassament estatals).

...per poder copsar la potencialitat i la necessitat autèntiques d'unes infraestructures adequades.

I així arribem a la darrera consideració teòrica que nodreix aquest escrit. Els territoris, Catalunya, el País Valencià, i també les seves economies, no són solament resultats de processos geogràfics o econòmics, sinó que són part dels processos en si mateixos. Per això, l'anàlisi de la realitat a l'escala de l'eix mediterrani no conté només una dimensió *passiva* d'adequació acadèmica o científica a una part del món real, sinó que pot esdevenir una eina o instrument –un efecte actiu per tant–, de gestió, de correcció o de modificació d'aquests processos. En altres paraules, l'eix mediterrani no és sols el resultat d'un procés, és una part del procés.

2. La relació interna de l'eix mediterrani

Hem dit que determinats processos solament poden ser copsats si són observats a l'escala adequada. L'anàlisi de la realitat és, doncs, la que determina l'escala d'anàlisi i no a l'inrevés. Aquest

fenomen s'ha vist en alguns exemples que han estat estudiats per diversos investigadors i publicats profusament. Hem seleccionat els dos més coneguts: els intercanvis comercials entre comunitats autònomes a Espanya i els fluxos de mercaderies entre comunitats o regions per carretera.

L'Aragó, Catalunya, el País Valencià i les Illes Balears tenen forts lligams comercials

En el primer cas, cal fer esment a un estudi ja clàssic elaborat per caixes d'estalvi d'Aragó, Catalunya, les Illes Balears i el País Valencià –a instàncies dels parlaments respectius– (Oliver *et al.*, 2003). El document demostra els forts lligams comercials que s'estableixen entre totes quatre comunitats autònomes. Fet i fet, les quatre (Aragó, Catalunya, el País Valencià i les Balears) són els principals clients de les altres, quant a procedència i destinació de les mercaderies. Per a Catalunya, el principal client i proveïdor és sempre el País Valencià, mentre que la segona comunitat pel que fa a exportacions és Andalusia. Per a l'economia valenciana, Catalunya és el primer origen i destinació de mercaderies, seguida per Andalusia pel que fa a exportacions i Múrcia i Madrid en importacions. Sembla interessant de destacar que Madrid exporta a València tres vegades menys que Catalunya i que compra a l'economia valenciana per un valor de sis vegades menys que ho fa la catalana. Les dades de l'informe parlen també de la intensa relació comercial que es produeix al si de l'arc mediterrani amb la configuració física de tres eixos comercials d'una gran importància: València-Barcelona, Saragossa-Barcelona i Barcelona-Palma de Mallorca. Així, per l'eix Catalunya -País Valencià circulen vora de 2 bilions de les antigues pessetes en mercaderies: unes vendes catalanes als valencians d'1,1 bilions (el 18% de totes les exportacions catalanes a la resta de comunitats autònomes espanyoles) i unes vendes valencianes a Catalunya d'un volum relativament semblant, prop de 971.000 milions (el 33% de les vendes valencianes a la resta d'Espanya). Per l'eix Aragó-Catalunya circula una xifra una mica inferior a l'anterior, però propera també als 2 bilions en total: prop de 936.000 milions d'exportació de l'Aragó (quasi el 60% del total de les exportacions aragoneses) i els 840.000 milions que Aragó absorbeix d'exportacions catalanes (el 14% de les vendes exteriors de Catalunya a la resta d'Espanya). En l'eix Illes Balears-Catalunya, el Principat absorbeix prop de 82.000 milions de pessetes procedents de les Illes (el 88% de les vendes de les Illes a la resta d'Espanya) i hi exporta prop de 460.000 milions (el 7,5% de totes les exportacions catalanes a la resta de comunitats autònomes espanyoles).

Un dels eixos més dinàmics de l'Estat pel que fa a transport de mercaderies per carretera és el de València-Barcelona,...

El segon exemple es refereix, com hem dit, als fluxos que s'estableixen en el transport de mercaderies a l'Estat espanyol. Fet i fet, una de les anàlisis més importants per conèixer la realitat econòmica i geogràfica és centrar-se en la identificació i la quantificació de fluxos de tot tipus: mercaderies, persones, coneixements, innovacions, etc. A partir de les dades de l'any 2000 publicades pel Ministeri de Foment (anuari del 2003), podem concloure que un dels eixos més dinàmics de l'Estat pel que fa a transport de mercaderies per carretera és el de València-Barcelona. Aquest eix el podem qualificar de bidireccional perquè la destinació principal d'ambdues economies és precisament l'altra. Algunes dades ho demostren: el País Valencià transporta cap a Catalunya el 21% de les seves *exportacions* per carretera; Catalunya trameta cap a València més del 23% del total exportat; no hi ha cap altra comunitat autònoma que arribi a percentatges de relació mútua com aquestes dues; aquest eix és completat per dos fluxos més, aquests sí, d'una sola direcció: el de Múrcia cap a València i el de l'Aragó cap a Catalunya.

Fet i fet, resta conformada una regió econòmica estructurada sobre aquestes relacions de fluxos, com apareixen altres zones a l'estat de relacions també privilegiades (quadre XVII.1): els eixos Castella-la Manxa-Madrid i Extremadura-Andalusia o la regió policèntrica creada al voltant de Castella i Lleó i el País Basc.

Aquestes i altres dades dibuixen en realitat una Espanya estructurada en grans regions econòmiques, articulades pels fluxos per carretera de mercaderies. Si fa no fa, podem dir que, d'una banda, Galícia, Astúries i Cantàbria tenen com a destinació principal Castella i Lleó. Aquesta darrera, més Navarra –i indirectament la Rioja, mitjançant les relacions amb Navarra–, s'articulen al voltant del País Basc com a destinació principal, mentre que la comunitat autònoma basca envia a Castella i Lleó el màxim percentatge de les seves sortides de mercaderies per carretera. En segon lloc, trobem l'articulació de regions compostes per dues comunitats cadascuna: Andalusia-Extremadura i

Quadre XVII.1 Principals fluxos de transport de mercaderies per carretera. Any 2000

Fluxos bidireccionals entre comunitats autònomes	Milions de tones
Madrid - Castella-la Manxa	14,0
País Valencià - Catalunya	10,5
País Valencià - Múrcia	10,3
Catalunya - Aragó	9,9
Castella i Lleó - País Basc	9,0
Castella-la Manxa - País Valencià	7,0
País Basc - Navarra	6,7
Castella i Lleó - Madrid	6,6

Fonts: Anuari del Ministeri de Foment, 2003 i elaboració pròpia

Castella-la Manxa-Madrid. En tots dos casos, les dues regions mantenen relacions bidireccionals molt intenses. En tercer lloc, apareix l'eix mediterrani. Aragó i Múrcia tenen com a destinació principal Catalunya i el País Valencià, mentre que aquestes dues són origen i destinació dels seus propis fluxos. Mantenen, doncs, una relació bidireccional.

...tot i que aquest fet no s'ha vist reflectit en noves infraestructures de transport ni en la millora de les existents.

En resum, a Catalunya, l'economia valenciana és la destinatària principal de les tones de mercaderies transportades per carretera (23%). La segueixen l'Aragó (22,7%), Madrid (13,5%) i Andalusia (11,2%). Pel que fa al País Valencià, la destinació principal de l'economia valenciana quant a tones transportades és Catalunya (21%), i per darrere Múrcia (17%). A més distància trobem Madrid (13%) i Castella-la Manxa (13%). Catalunya i l'Aragó arriben a representar gairebé un terç de les exportacions de mercaderies per carretera dels valencians. Finalment, per a l'Aragó, la destinació principal és Catalunya (30,3%), seguida del País Valencià (19%). Les dues representen gairebé el 50% de totes les destinacions exteriors de mercaderies transportades per carretera l'any 2000. A més distància, es troben Madrid (9%) i el País Basc (9%). Dissortadament, com veurem més endavant, la importància que des d'un punt de vista quantitatiu té l'eix bidireccional València-Barcelona en el conjunt espanyol i la significació que aquest flux té per a les economies respectives no s'ha vist reflectit ni en noves infraestructures de transport, ni tampoc en les inversions necessàries per millorar-ne les existents.

A més d'aquestes relacions *internes*, en podem parlar d'altres *externes*, és a dir, amb les regions frontereres, per exemple, a l'altra banda del Pirineu. Gràcies a l'*Atles transpirinenc de transports*, sabem que hi ha molta més relació entre Catalunya i el Llenguadoc-Rosselló (amb 3.368.000 tones de mercaderies anuals) i entre Catalunya i Migdia-Pirineus (2.894.000 tones) que no entre Catalunya i Navarra (1.990.000 tones). La frontera francoespanyola no és cap obstacle perquè les relacions siguin més intenses cap al nord que no cap a l'oest. Aquell atles ens proporciona una altra dada interessant. Analitzada en conjunt, la comunitat autònoma espanyola amb què la regió pirinenca espanyola (Euskadi, Navarra, Aragó i Catalunya) manté un flux per carretera més intens és el País Valencià: 15.433.000 tones l'any 1999. La segona comunitat és Castella i Lleó amb 9.595.000 tones. I les regions franceses (Aquitània, Migdia-Pirineus i Llenguadoc-Rosselló) tenen una relació intensa amb Provença-Alps-Costa Blava (14.202.000 tones). Així, com en un trencaclosques, les peces comencen a encaixar en una escala diferent a la que fem servir usualment. Des del País Valencià fins a la Provença (i fins i tot més enllà), es dibuixa una sèrie de baules d'una cadena de fluxos per carretera –traduïble en una intensitat de mercaderies transportades, per exemple–, que dibuixen un eix mediterrani occidental d'una gran intensitat.

Les economies pirinenques mostren una forta relació amb el País Valencià, pel sud, i amb la Provença, pel nord.

Recapitulem doncs. En essència i en primer lloc, hem vist a escala espanyola com les quatre regions de l'antiga Corona d'Aragó són els principals clients i proveïdors de les mateixes quatre si parlem en termes de relacions comercials. Segon, hem mostrat que el segon flux per carretera més intens de l'Estat espanyol es dibuixa entre València i Barcelona, i que aquest és bidireccional. Tercer, hem pogut assenyalar la forta relació de les economies pirinenques amb el País Valencià, pel sud, i amb la Provença, pel nord. Si ajuntem totes aquestes dades, al marge d'altres

anàlisis de tipus estructural sobre l'economia de cada regió o sobre la tipologia de la seva estructura productiva que deixem en mans dels especialistes, tenim arguments suficients per fer realitat allò que havia estat una de les nostres pretensions inicials: incloure la dimensió interregional en les anàlisis habituals que es fan sobre economia i geografia de les nostres comunitats autònomes.

3. L'eix mediterrani en el context europeu

Catalunya i el País Valencià formen part, sense cap mena de dubte, de l'eix mediterrani

Una de les discussions possibles en aquesta nova realitat regional europea és la de la delimitació dels participants. Qui conforma l'euroregió de l'arc mediterrani? Quines regions en formen part? La reiteració d'aquesta pregunta traspua una certa obsessió delimitadora pròpia d'una visió poc moderna de la realitat. Quan parlem de l'eix del Mediterrani hauria de ser evident la geometria variable de la seva morfologia. Segons per a quines coses, Múrcia hi hauria d'entrar i també Andalusia, per exemple quan parlem d'un corredor mediterrani ferroviari d'ample internacional. Segons per a quines altres, els socis serien l'Aragó i el Llenguadoc, com ara en el transport per carretera, l'aigua o la connexió amb la xarxa francesa de ferrocarril. I fins i tot, per què no, la Provença i la Ligúria, si tractem de fluxos per carretera de mercaderies o de ports mediterranis occidentals. Per tant, abans de dir quins sí, diria més aviat quins no hi poden faltar: i aquests són Catalunya i el País Valencià. Sense aquests, no hi ha possibilitat d'un eix mediterrani perquè constitueixen el nucli dur de la regió hispànica i un element de contigüitat geogràfica sense el qual no hi ha, morfològicament parlant, cap possibilitat d'eix. Un territori fragmentat, amb buits, no és un arc. La presència catalana i valenciana no sols ha de figurar per tradició i contactes històrics i culturals, sinó perquè són les dues economies més dinàmiques i alhora més interrelacionades de la zona. També les més competitives entre si? Possiblement sí. Però també ho són, d'acord amb el seu perfil modern, les economies francesa i alemanya i no és cap obstacle per esdevenir, juntes, la locomotora de la Unió Europea.

Però per ser pràctics en aquest escrit a l'hora d'utilitzar estadístiques que ens situen l'eix mediterrani en el context europeu, farem servir una delimitació de l'eix mediterrani hispànic que no és nostra, sinó de la Unió Europea. A efectes estadístics, la Comissió Europea utilitza diferents divisions denominades NUTS (nomenclatura d'unitats territorials estadístiques), les més utilitzades de les quals són les quatre primeres: NUTS 0 (escala dels estats membres), 1 (escala de les agrupacions de regions), 2 (escala estrictament regional) i 3 (escala provincial). Bé, doncs, per a l'Estat espanyol, una NUTS 1 –n'hi ha set–, rep el nom d'*Est* i inclou Catalunya, el País Valencià i les Illes Balears. A partir d'aquesta divisió europea, podem fer una primera anàlisi d'on ens trobem quant a riquesa (quadre XVII.2).

L'eix mediterrani (Catalunya, País Valencià i Illes Balears), pel que fa a PIB per càpita, es troba en una posició intermèdia en el context europeu,...

Així, pel que fa a PIB/càpita amb dades del 2001 (les darreres existents a aquesta escala d'anàlisi i seguint les dades publicades per Krueger, 2004), l'eix mediterrani es troba en una posició intermèdia (índex 93,9 sobre la mitjana 100 UE-15) en el conjunt de grans agrupacions regionals europees, unes 76, incloent-hi com a macroregions alguns països que no tenen divisió interna, com Dinamarca, o altres que realment tenen divisions menors (escala NUTS 2), com Irlanda. La diferència màxima de l'eix mediterrani amb l'agrupació regional més rica se situa en una relació 1/2,3, concretament amb Brussel·les-cap. / Brussel·les-Hfdst. Gew. (217,5 sobre la mitjana 100 UE-15). La segona NUTS 1 més rica és un país, Luxemburg (194,1). Ara bé, si eliminem de la

Quadre XVII.2 PIB/càpita. Any 2001
(EU 15 = 100, EPA)

Eix mediterrani (NUTS 1 Est (E): Catalunya, País Valencià i Illes Balears)	NUTS 1 UE per sobre	NUTS 1 UE per sota
93,9	39	37

Fonts: Krueger, 2004 i elaboració pròpia

classificació les NUTS 1 que coincideixen amb capitals d'estat o amb països sencers, l'agrupació regional més rica és Hamburg (170,8). La diferència de l'eix mediterrani amb la regió més pobra es materialitza en una distància menor que amb la més rica. Les més *pobres* (en termes de PIB/càpita sobre mitjana 100 UE-15 2001) són els departaments d'Ultramar francesos (57,9) i la regió autònoma de les Açores (55,7); però si parlem de regions continentals, són l'agrupació regional grega de Grècia Septentrional, amb 63,5 punts, seguida per la regió Sud espanyola (NUTS conformat per Andalusia, Múrcia i Ceuta i Melilla), amb 66,4. La diferència amb la regió mediterrània és d'uns 30 punts de PIB/càpita.

Amb estadístiques semblants a les de l'eix mediterrani trobem a l'Europa dels 15 regions (NUTS 1) a Alemanya, com ara Berlín (89,9), Niedersachsen (90,8), Saarland (92,8), Schleswig-Holstein (92,2); a França, la Regió Parisenca (92,5), l'Est (94,2) o el Sud-Oest (92,2); als Països Baixos, Països Baixos Oest (95,6); a Àustria, Südösterreich (95,1), i al Regne Unit, Nord-Oest (94,5), Sud-Oest (93,6) o Midlans Oest (95). Així, podem dir que l'eix mediterrani es troba a l'alçada, si més no pel que fa al PIB/càpita, de territoris singulars com Hannover, Trier, Franc Comtat, Provença-Alps-Costa Blava, Flevoland, Nottinghamshire o Gloucestershire.

Però aquesta anàlisi la podem fer també a escala mediterrània (quadre XVII.3) i, sobretot, introduint-hi l'element dinàmic d'evolució temporal en els darrers sis anys (període 1995-2000). Per això, hem seleccionat les agrupacions regionals dels quatre estats mediterranis: Espanya, França, Itàlia i Grècia. El quadre està ordenat de major a menor PIB/càpita (en estàndar de poder adquisitiu, EPA) per a l'any 2000, afegint-hi la dada de l'any 1995 (totes les dades procedeixen de l'apèndix estadístic del «Segon Informe de Cohesió» de la Comissió Europea publicat l'any 2003).

...tot i que, els darrers anys, és una de les zones que ha assolit un creixement més significatiu...

En aquest cas, ens trobem que l'eix mediterrani ocupa una posició intermèdia-alta dins el conjunt de les 11 grans regions mediterrànies d'Europa, però amb menor distància amb la més rica, tot i mantenint-se la diferència amb les més pobres. Però apareix una dada important: la regió de l'eix mediterrani és, de les 11 regions considerades, la que ha assolit un creixement del PIB/càpita (EPA) més important els darrers sis anys (1995-2000), seguida per la regió grega de Nisia Aigaiou-Kriti (Illes). Fet i fet, els dos extrems de la Mediterrània protagonitzen creixements singulars, fet contrari al que passa al centre-sud italià, que disminueix quasi els mateixos punts que creix l'arc mediterrani i la regió Sud de l'Estat espanyol. El quadre XVII.4, ordenat a partir de les dades del PIB (EPA) per a l'any 2000, ens mostra la realitat a escala NUTS 2 d'aquestes mateixes regions, amb l'afegit del creixement entre 1995 i 2000. En aquest quadre podem veure la posició relativa de cada regió singular (NUTS 2) i sobretot apreciar que en la Mediterrània occidental, les regions que

Quadre XVII.3 PIB/càpita (EPA). Anys 1995 i 2000
(EU 15 = 100)

NUTS 1	NUTS 2	2000	1995	Creixement 1995-2000
Nord-Oest (I)	Piemont, Vall d'Aosta, Ligúria, Llombardia	125,5	127,7	-2,2
Centre (I)	Toscana, Úmbria, Marche, Laci	110,8	112,9	-2,1
Est (E)	Catalunya, País Valencià i Illes Balears	92,0	87,9	5,1
Mediterrani (F)	Llenguadoc-Rosselló, Provença i Còrsega	86,0	89,6	-3,6
Àtica (G)	Àtica	77,1	75,7	1,4
Sud (I)	Abruços, Molise, Campània, Pulla, Basilicata, Calàbria	71,4	72,2	-0,8
Illes (I)	Sicília, Sardenya	70,5	70,9	-0,5
Illes de l'Egeu, Creta (G)	Egeu Septentrional, Egeu Meridional, Creta	69,7	66,3	3,4
Grècia Septentrional (G)	Macedònia Oriental, Tràcia, Macedònia Central, Macedònia Occidental, Tessàlia	64,2	61,2	3,0
Sud (E)	Andalusia, Múrcia, Ceuta i Melilla	62,3	59,1	+3,2
Grècia Central (G)	Epir, illes Jòniques, Grècia Occidental, Grècia Continental, Peloponès	59,1	58,9	+0,2

Fonts: Dades del PIB/càpita (EPA) de 1995 i 2000 procedents del «Segon Informe Intermedi sobre la Cohesió Econòmica i Social», Comissió Europea, 30 de gener de 2003, i elaboració pròpia

Quadre XVII.4 PIB/càpita(EPA), anys 1995 i 2000. Creixement 1995-2000
(EU 15 = 100)

NUTS 2	PIB 2000	PIB 1995	Creixement
Toscana	113,5	112,6	0,9
Laci	112,9	117,1	- 4,2
Ligúria	108,1	106,8	1,3
Marche	102,1	103,1	-1,0
Úmbria	100,6	101,6	-1,0
Mitjana europea	***100,0***	***100,0***	
Catalunya	99,5	95,5	4,0
Illes Balears	98,3	97,1	1,2
Provença	90,8	95,3	-4,5
Abruços	83,7	88,3	-4,6
Egeu Meridional	79,8	73,9	5,9
País Valencià	79,2	74,2	5,0
Molise	78,8	77,4	1,4
Llenguadoc-Rosselló	77,7	79,8	-2,1
Àtica	77,1	75,7	1,4
Grècia Continental	76,4	82,7	-6,3
Còrsega	76,0	75,2	0,8
Sardenya	75,5	76,0	-0,5
Basilicata	73,4	70,4	3,0
Múrcia	68,7	65,2	3,5
Macedònia Central	67,9	64,4	3,5
Pulla	67,1	66,7	0,4
Macedònia Occidental	67,0	63,0	4,0
Creta	66,1	65,2	0,9
Egeu Septentrional	65,6	58,9	6,7
Sicília	65,4	65,9	-0,5
Campània	65,3	65,3	0,0
Calàbria	62,1	61,2	0,9
Tessàlia	61,4	57,1	4,3
Andalusia	61,2	58,0	3,2
Illes Jòniques	59,2	56,2	3,0
Peloponès	57,7	51,8	5,9
Macedònia Oriental, Tràcia	54,6	55,6	-1,0
Grècia Occidental	51,1	52,7	-1,6
Epir	47,1	43,0	4,1

Fonts: Dades del PIB/càpita (EPA) de 1995 i 2000 procedents del «Segon Informe Intermedi sobre la Cohesió Econòmica i Social», Comissió Europea, 30 de gener de 2003, i elaboració pròpia

conformen l'eix mediterrani hispànic són les que han protagonitzat un creixement més important del PIB els darrers sis anys. Les 10 regions mediterrànies que més han crescut en PIB (en EPA, segons les dades de la Comissió Europea publicades el 2003) relacionat amb la mitjana europea han estat, doncs, i per aquest ordre: Egeu del Nord, Peloponès, Egeu del Sud, el País Valencià, Tessàlia, Epir, Catalunya, Múrcia, Macedònia Central i Andalusia. D'aquesta classificació podem extreure una altra conclusió: a tota la Mediterrània occidental (regions d'Espanya, França i Itàlia), la macroregió més dinàmica ha estat, sens dubte, l'eix mediterrani.

Amb aquestes dades –tot i les reserves d'unes estadístiques encara poc acurades a escala regional europea i, per això, de vegades contradictòries en algunes unitats analítiques–, podem concloure que l'eix mediterrani ocupa una posició intermèdia entre les grans agrupacions regionals de l'Europa dels 15. Aquesta posició resta clarament millorada si l'àmbit d'anàlisi és la Mediterrània, on se situa en tercera posició, darrere de dues italianes (Centre i Nord-Oest) i per davant de vuit agrupacions regionals més. Una tercera observació està relacionada amb el creixement del PIB per càpita en el període 1995-2000. En aquest cas, l'eix mediterrani ocupa la segona posició i la primera en la Mediterrània occidental. Sens dubte, podem afirmar que s'ha millorat de manera evident la convergència amb la mitjana europea els darrers anys, tot i que l'eix mediterrani com a tal es trobava l'any 2000 encara per sota de l'índex 100.

...i ha millorat, doncs, de manera evident la convergència amb la mitjana europea.

4. L'eix mediterrani i Europa: orientacions estratègiques

Un aspecte negligit en les anàlisis habituals sobre l'economia i el territori d'una regió econòmica és el de la geopolítica pròpia. Sovint reservada a l'àmbit dels estats, les raons de la geopolítica podrien nodrir d'arguments no sols l'acció dels governs implicats, sinó les opinions dels sectors econòmics implicats, com ara la classe empresarial. Una de les anàlisis que més interès pot tenir per al futur de l'eix mediterrani com a tal és la discussió sobre les orientacions productives exportadores de les seves economies i la comparació amb els mitjans –les infraestructures de transport–, que han de canalitzar aquests moviments.

La vitalitat exportadora tant amb la resta de l'Estat com amb l'Europa de l'eix mediterrani s'avé malament amb la dotació actual d'infraestructures

En primer lloc, cal dir que les relacions comercials internes ja vistes als punts anteriors marquen una orientació estratègica en temes d'infraestructures i de transport que haurien de ser ateses. Vegem què passa amb les relacions comercials exteriors, i avancem una tesi en ambdues situacions: la vitalitat comercial i exportadora de l'eix mediterrani tant interna com en l'orientació geogràfica cap a Europa s'avé molt malament amb l'estat actual de dotacions en infraestructures de la regió econòmica (fruit d'unes taxes d'inversió molt baixes a la dècada dels noranta) i, també, amb les perspectives de futur del transport de mercaderies que es discuteix a Europa, per exemple, al *Llibre blanc del transport* de la Comissió Europea, a més de no haver-se vist reflectides, fins ara, en els projectes prioritaris nascuts de l'informe de la Comissió Van Miert, un grup d'experts convocats per les autoritats de la Comissió Europea.

Per materialitzar una de les possibles vies de treball sobre les orientacions estratègiques de les economies de l'eix mediterrani hem seleccionat les exportacions i les importacions. Per analitzar les exportacions, hem triat les darreres dades disponibles amb cert detall tant per a l'economia catalana com per a l'economia valenciana, les de l'any 2002. L'economia balear, per les seves peculiaritats lligades a la intensitat del turisme i per la condició insular que determina l'ús forçat de determinats mitjans de transport, no s'inclou en els comentaris i les dades. Tanmateix, la vinculació de l'economia balear amb el mercat europeu és prou coneguda.

L'eix mediterrani és el gran centre exportador i importador d'Espanya

En principi, podem afirmar que l'eix mediterrani és el gran centre exportador (i importador) d'Espanya. Amb dades de l'any 2002, Catalunya, el País Valencià i les Illes Balears reunien el 42% de les exportacions totals de l'Estat i el 39% de les importacions. Les dues primeres comunitats eren, a més, la primera i segona, respectivament, en percentatge de participació en el total d'exportacions espanyoles, seguides per Madrid i el País Basc.

El quadre XVII.5 resumeix les dades principals de les destinacions generals de les exportacions d'allò que denominarem a partir d'ara *eix mediterrani continental* (EMC). L'orientació europea dels fluxos comercials catalans i valencians és evident. Per a Catalunya, la Unió Europea representa el 63,5% del valor de totes les seves exportacions, mentre per al País Valencià el valor és encara més elevat, el 66,4%. L'altra gran àrea geopolítica d'interès per a l'eix mediterrani, el nord de l'Àfrica, representa el 4,5% del valor de les exportacions catalanes i el 2,4% de les valencianes. La

Quadre XVII.5 Exportacions i importacions per destinació segons valor. Any 2002
(Milers d'euros i percentatge)

	Europa	Àfrica	Amèrica	Àsia	Oceania	Altres
Exportacions						
Catalunya	79,0	3,7	9,8	6,4	0,5	0,3
P. Valencià	74,8	4,0	12,2	8,2	0,6	0,2
EMC	77,0%	3,9%	11,0%	7,3%	0,6%	0,3%
Importacions						
Catalunya	70,4	5,5	6,5	17,1	0,4	–
P. Valencià	66,3	9,8	9,1	14,5	0,4	
EMC	68,3%	7,6%	7,8%	15,8%	0,4%	–

Font: Dades per a Catalunya: Estadística de l'Idescat; dades per al País Valencià: Institut Valencià d'Estadística (IVE)

segona constatació que ens interessa ara tractar és el mitjà de transport elegit per a aquesta intensa comunicació. El quadre XVII.6 en resumeix la informació.

L'orientació general de l'eix mediterrani és clarament dependent del transport per carretera

Com podem veure, l'orientació general d'ambdues economies –i de la de l'eix mediterrani continental tot plegat– és clarament dependent del transport per carretera, tant en les exportacions (59%), com en les importacions (54%). Tanmateix, s'observen diferències interessants: l'economia comercial catalana és molt més dependent del transport per carretera que no pas la valenciana, més diversificada. Si aquesta anàlisi la fem sols per al principal mercat i client de l'eix mediterrani, la Unió Europea, el resultat és encara més clar.

Com podem veure als gràfics XVII.1 i XVII.2, la preponderància del transport per carretera és aclaparadora, molt més per a l'economia catalana (amb el 87% del valor de les mercaderies exportades i importades de la Unió Europea) que per a la valenciana (66%). És evident que aquesta dependència del transport per carretera és més destacada en uns sectors que en uns altres. El quadre XVII.7 mostra algunes realitats per a l'economia valenciana. Alguns dels sectors tradicionals exportadors valencians (fruites i hortalisses o calçat) depenen molt més del transport per carretera que la mitjana general de les exportacions valencianes.

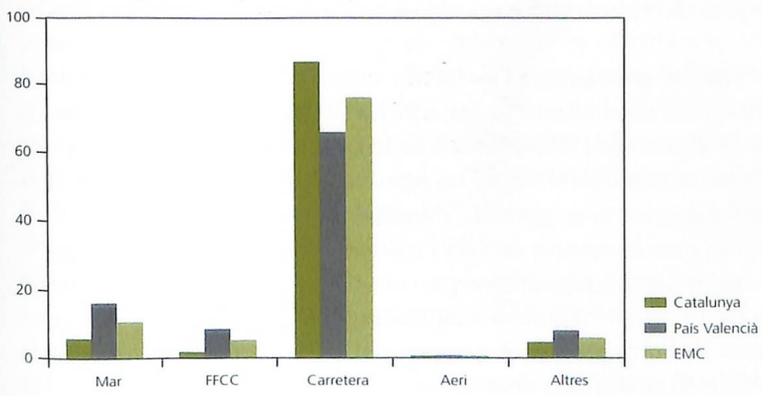
Aquesta realitat no és gaire favorable. El *Llibre blanc dels transports* de la Unió (setembre del 2001) ja proposava reequilibrar els mitjans de transport de mercaderies i persones a Europa, massa bolcat cap a la carretera. Si tenim en compte que a Europa el 44% de les mercaderies i el 79% dels passatgers es transporta per carretera i la Unió ho considera ja un percentatge excessiu –i per això proposa mesures per reduir-lo–, què deu pensar de la situació de l'eix mediterrani, bàsicament dependent de la carretera per a moltes de les seves operacions comercials?

Quadre XVII.6 Exportacions i importacions totals en valor segons mitjà de transport. Any 2002
(Milers d'euros i percentatge)

	Mar	FFCC	Carretera	Aeri	Altres
Exportacions					
Catalunya	21,4	1,8	68,4	5,0	3,3
P. Valencià	35,1	6,5	49,7	3,3	5,4
EMC	28,3%	4,2%	59,0%	4,2%	4,4%
Importacions					
Catalunya	26,7	0,3	64,0	5,0	4,0
P. Valencià	38,6	7,7	44,0	3,7	6,0
EMC	32,7%	4,0%	54,0%	4,4%	5,0%

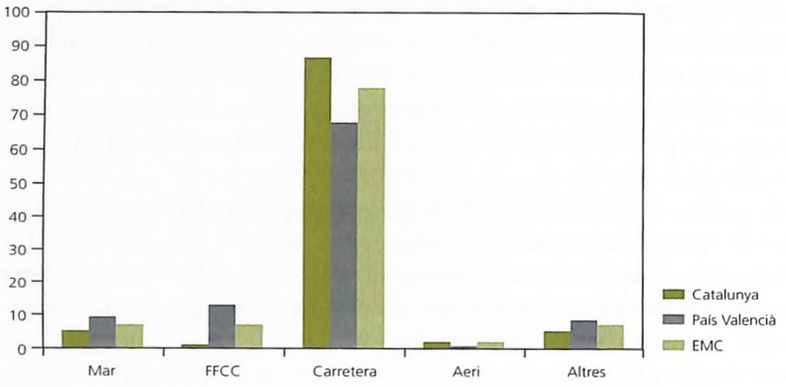
Font: Dades per a Catalunya: Estadística de l'Idescat; dades per al País Valencià: Institut Valencià d'Estadística (IVE)

Gràfic XVII.1 Exportacions a la Unió Europea segons mitjà de transport. Any 2002
(En percentatge valor exportacions)



Fonts: Idescat i IVE

Gràfic XVII.2 Importacions a la Unió Europea segons mitjà de transport. Any 2002
(En percentatge valor importacions)



Fonts: Idescat i IVE

Quadre XVII.7 Exportacions valencianes en valor segons mitjà de transport. Any 2002
(En percentatge)

Sectors	Mar	FFCC	Carretera	Aeri	Altres
Animals vius i productes animals	10,5	0,0	77,3	0,5	11,7
Productes vegetals	5,0	0,2	89,5	0,4	5,0
Materials plàstics i cautxú	27,2	0,4	60,9	0,7	10,8
Paper i derivats	22,9	13,4	71,1	1,6	4,3
Calçat	13,0	0,0	62,9	13,7	10,4

Fonts: Institut Valencià d'Estadística (IVE) i elaboració pròpia

Per què ens interessen totes aquestes dades? No sols per mostrar un cert desajustament entre la realitat i la perspectiva de futur en l'horitzó de la Unió Europea, sinó per mostrar, a més, el desajustament entre la realitat de les orientacions geoeconòmiques de l'eix mediterrani continental (europea i per carretera) i la realitat de la dotació d'infraestructures de transport i comunicació actuals.

5. L'estat de les infraestructures de l'eix mediterrani

L'eix mediterrani està per sota de la mitjana espanyola en tots els conceptes d'inversió pública,...

Per analitzar aquest punt, farem servir les dades més recents a les quals hem tingut accés: les que provenen del «Tercer Informe de Cohesió» de la Comissió Europea, publicat el mes de febrer del 2004. L'informe ofereix una taula ben expressiva: la despesa pública per regions a Espanya calculada en una mitjana sobre el període 1992-1999 per a diferents aspectes. El quadre XVII.8 en recull la informació bàsica.

Les diferències entre la inversió per càpita a l'eix mediterrani i a Madrid, per exemple, o amb la mitjana estatal, són evidents. L'eix mediterrani es troba sistemàticament per sota de tots els conceptes quant a inversió pública en el període 1992-1999 respecte de la mitjana espanyola i també respecte de Madrid en la inversió total, excepte en el cas de les infraestructures, tot i que la distància en l'apartat de seguretat, habitatge i transport és de gairebé 75 euros/càpita a favor de Madrid. Però el més interessant de tot és analitzar la posició relativa de l'eix mediterrani i de les comunitats que el formen en relació amb les altres comunitats autònomes espanyoles. De l'anàlisi de la informació original, podem concloure que de les 18 unitats regionals analitzades (les 17 comunitats autònomes més Ceuta i Melilla), les tres regions de l'eix mediterrani ocupen posicions molt endarrerides en la major part de conceptes (quadre XVII.9), i el que és pitjor, les tres darreres posicions (16, 17 i 18) pel que fa a inversió pública per càpita en el període 1992-1999.

Quadre XVII.8 Despesa pública a Espanya. Mitjana anys 1992-1999. Despesa per càpita
(Euros)

	Catalunya	P. Valencià	I. Balears	Euroregió de l'arc mediterrani (Euram)	Madrid	Mitjana Estat
Salut i serveis socials	1.546	1.458	1.365	1.456	1.545	1.648
Infraestructures	133	187	220	180	158	196
Seguretat, habitatge i transport	250	193	249	231	314	246
UE i ajuts regionals	24	46	16	29	9	105
Total	1.953	1.883	1850	1.895	2.026	2.195

Font: Elaboració pròpia a partir del «Tercer Informe de Cohesió Social i Econòmica», Comissió Europea, febrer del 2004

Quadre XVII.9 Posició de les comunitats de l'eix mediterrani en relació amb les 17 CA més Ceuta i Melilla pel que fa a despesa pública a Espanya. Mitjana dels anys 1992-1999

	Catalunya	P. Valencià	I. Balears
Salut i serveis socials	14	16	18
Infraestructures	18	14	9
Seguretat, habitatge i transport	8	16	9
UE i ajuts regionals	16	14	17
Total	16	17	18

Font: Elaboració pròpia a partir del «Tercer Informe de Cohesió Social i Econòmica», Comissió Europea, febrer de 2004

Quin ha estat el resultat d'aquesta tendència? Doncs un altre document dels cercles europeus ens confirma la intuïció negativa. Un informe de la Unió Europea per al Mediterrani occidental («Programa Operacional 2000-2006, Interreg IIIB»), emès per la Direcció General de Polítiques Regionals i de la Cohesió publicat el desembre del 2001, ens dóna una fotografia estàtica de la situació de les infraestructures de les comunitats de l'eix mediterrani en relació amb altres regions mediterrànies. El quadre XVII.10 en resumeix la informació.

...i la dotació d'infraestructures respecte d'altres regions mediterrànies és molt baixa.

Per poder veure amb més eficàcia la posició relativa de les regions de l'eix mediterrani, hem confeccionat dues taules més (quadres XVII.11 i XVII.12). Hi hem situat sempre les cinc regions amb millors dotacions, i darrere, la posició relativa que ocupen Catalunya, el País Valencià i les Illes Balears sobre les 26 regions analitzades. El resultat és decebedor. En l'anàlisi de dotacions per quilòmetre quadrat, i excepte en el cas de les autopistes, la posició de Catalunya i del País Valencià és molt baixa. Crida l'atenció el que passa amb la dotació de carreteres, que situa les tres regions en posicions successives ben a prop de la cua de la classificació. Si l'anàlisi la fem en dotació per habitant, la posició de l'eix mediterrani és encara pitjor, sempre amb excepció de l'autopista i sols per al País Valencià.

No és difícil de deduir que la limitada inversió pública estatal en les infraestructures de l'eix mediterrani han conduït a aquesta posició tan endarrerida entre les 26 regions mediterrànies. Podem endevinar quina seria la situació si la comparació la féssim amb les regions més ben dotades del centre i del nord d'Europa.

6. Conclusions

En resum, hem vist una sèrie de fenòmens que justifiquen, al nostre entendre, la incorporació de les anàlisis interregionals o macroregionals a les visions de la realitat econòmica i

Quadre XVII.10 Nivell de dotació d'infraestructures per a 26 regions mediterrànies

	Nivell de dotació per km²			Nivell de dotació per habitant		
	FFCC	Autopista	Carretera	FFCC	Autopista	Carretera
Alentejo	62	9	29	422	62	200
Algarve	79	95	73	156	187	143
Andalusia	61	73	36	102	122	60
Aragó	50	37	28	274	201	151
Illes Balears	0	57	57	0	54	54
Basilicata	81	22	88	180	50	196
Calàbria	134	103	141	132	102	139
Campània	170	183	161	55	59	52
Catalunya	99	144	45	71	103	32
Ceuta i Melilla	0	0	4	0	0	0
País Valencià	81	165	48	66	134	39
Còrsega	63	0	99	292	0	459
Emília-Romanya	112	159	175	86	122	134
Llenguadoc-Rosselló	122	86	173	206	145	292
Laci	151	155	148	68	70	67
Ligúria	218	385	203	96	170	90
Llombardia	155	127	155	56	46	56
Múrcia	60	83	39	87	119	56
Piemont	176	165	161	141	132	129
Provença	97	125	139	94	121	135
Roine-Alps	146	137	204	156	148	219
Sardenya	43	0	69	85	0	135
Sicília	133	125	109	92	87	76
Toscana	145	100	122	128	89	108
Úmbria	106	42	105	148	59	146
Vall d'Aosta	60	159	78	225	596	292

Font: «Programa operacional 2000-2006 Interreg IIIB», Comissió Europea, Direcció General de Polítiques Regionals i de la Cohesió, 2002

Quadre XVII.11 Classificació de regions més ben dotades en infraestructures per km² i posició de les comunitats de l'eix mediterrani
(Dotació per km²)

FFCC			Autopista			Carretera		
Lloc	Regió	Valor	Lloc	Regió	Valor	Lloc	Regió	Valor
1	Ligúria	218	1	Ligúria	385	1	Roine-Alps	204
2	Piemont	176	2	Campània	183	2	Ligúria	203
3	Campània	170	3	P. Valencià	165	3	Emília-Romanya	175
4	Llombardia	155	4	Piemont	165	4	Llenguadoc-Rosselló	173
5	Laci	151	5	Emília-Romanya	159	5	Campània	161
13	Catalunya	99	8	Catalunya	144	19	I. Balears	57
16	P. Valencià	81	19	I. Balears	57	20	P. Valencià	48
26	Balears	0				21	Catalunya	45

Fonts: «Programa operacional 2000-2006 Interreg IIIB», Comissió Europea, Direcció General de Polítiques Regionals i de la Cohesió, 2002, i elaboració pròpia

Quadre XVII.12 Classificació de regions més ben dotades en infraestructures per habitant i posició de les comunitats de l'eix mediterrani
(Dotació per habitant)

FFCC			Autopista			Carretera		
Lloc	Regió	Valor	Lloc	Regió	Valor	Lloc	Regió	Valor
1	Alentejo	422	1	Vall d'Aosta	596	1	Còrsega	459
2	Còrsega	292	2	Aragó	201	2	Llenguadoc-Rosselló	292
3	Aragó	274	3	Algarve	187	3	Vall d'Aosta	292
4	Vall d'Aosta	225	4	Ligúria	170	4	Roine-Alps	219
5	Llenguadoc-Rosselló	206	5	Roine-Alps	148	5	Alentejo	200
20	Catalunya	71	7	P. Valencià	134	22	I. Balears	54
22	P. Valencià	66	13	Catalunya	103	24	P. Valencià	39
25	I. Balears	0	21	I. Balears	54	25	Catalunya	32

Fonts: «Programa operacional 2000-2006 Interreg IIIB», Comissió Europea, Direcció General de Polítiques Regionals i de la Cohesió, 2002, i elaboració pròpia

geogràfica de les comunitats autònomes mediterrànies. En primer lloc, hem pogut recordar l'existència de vincles comercials privilegiats i de fluxos de relacions molt intensos entre els territoris de l'eix mediterrani, amb l'afegit de l'Aragó, en algun cas, i de Múrcia, en d'altres, que mostren l'existència d'una regió econòmica a la façana mediterrània d'Espanya relacionada i connectada. Al mateix temps, hem vist que la frontera francoespanyola del Pirineu no és cap obstacle a les relacions per carretera entre les regions transfrontereres i que aquesta regió pirinenca està especialment connectada pel sud amb l'economia valenciana i pel nord amb la de la Provença, de manera que es configura una realitat potent a la Mediterrània occidental. En segon lloc, hem pogut situar l'eix mediterrani –materialitzat en la realitat estadística europea denominada NUTS 1 Est–, en el conjunt de macroregions europees, en una posició intermèdia pel que fa a PIB/càpita, posició que millora si considerem tan sols les macroregions dels quatre països de la Unió de la Mediterrània (Espanya, França, Itàlia i Grècia). L'eix mediterrani –i les comunitats que el conformen–, mostren creixements importants del PIB/càpita entre 1995 i 2001, amb una millora notable de l'índex de convergència amb la mitjana europea, tot i que encara, com a tal eix mediterrani, es troba per sota del valor 100. El nostre eix mediterrani lidera, doncs, el procés de convergència econòmica amb la mitjana europea en tota la zona sud mediterrània de la Unió. En tercer lloc, hem mostrat la importància de l'obertura exterior de les economies de l'eix mediterrani i la seva orientació europea pel que fa a exportacions i importacions, amb un ús predominant de la carretera. Per contra, i aquesta seria la quarta gran idea, hem mostrat de forma senzilla la baixa inversió pública durant la dècada dels noranta en infraestructures de comunicació i transport –vitals per mantenir i incrementar l'activitat exportadora de les economies de l'eix mediterrani– i, en conseqüència, la posició endarrerida en dotació de carreteres i ferrocarrils (les autopistes són una altra cosa), fins i tot per sota de la mitjana de 26 regions mediterrànies i a la cua d'aquesta classificació. En essència, allò que s'ha esdevingut els darrers anys a l'eix mediterrani –una regió econòmica ben real si fem cas als fluxos comercials i de transport, per exemple, i sense entrar en altres consideracions lligades a la similitud i la complementarietat de l'estructura interna de cada economia, que deixem en mans dels especialistes–, és una convergència econòmica amb la mitjana europea notable, però hi ha hagut una manca de cohesió marcada per la baixa dotació d'infraestructures, per la pobra inversió estatal, per la mancança d'una articulació interna de la regió de l'eix mediterrani –sols cal pensar en el fragmentat corredor mediterrani, però caldria parlar també de l'ampliació de l'autopista, de la reforma de la carretera general, de les connexions interiors entre comarques veïnes–, de la llunyana connexió amb la xarxa francesa de ferrocarril i, per tant, amb la xarxa de transport transeuropeu, etc. Convergència sense cohesió, aquest podria ser un bon resum d'allò que ha passat a l'eix mediterrani els darrers anys i encara al segle XXI.

Es demostra l'existència d'una regió econòmica a la façana mediterrània relacionada i connectada

De forma coherent amb el que hem dit, pensem que cal incorporar, doncs, la visió interregional, en aquest cas materialitzada en l'eix mediterrani, a les visions, les accions i les decisions dels governs i dels empresaris, i de les cambres de comerç també. Enriquir i complementar la perspectiva habitual és sempre positiu. Cal, doncs, fer-se càrrec d'una escala que el Govern de l'Estat espanyol no sol ni pot considerar, i que la Unió Europea confia a la cooperació entre governs regionals mitjançant la constitució d'euroregions o de comunitats de treball. Cal adequar la dotació d'infraestructures a la potència i a les necessitats econòmiques i estratègiques de l'eix mediterrani. Cal que els empresaris de les regions implicades adoptin posicions conjuntes, després d'una discussió oberta, per enfrontar-se als problemes que els afecten. Cal observar i estudiar els models de cooperació regional que s'estan creant en altres llocs, per exemple, al Bàltic. En resum, incorporar a la visió habitual de les nostres economies particulars la dimensió interregional, transfronterera i transeuropea del territori econòmic i geogràfic de l'eix mediterrani.

Cal incorporar la visió interegional a les visions, accions i decisions de governs i empresaris

Apèndix estadístic

Marc exterior de l'economia catalana

Quadre 1.1 Principals indicadors econòmics. Blocs econòmics

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB							
Món	4,2	2,5	3,4	4,7	2,3	3,0	3,2
* Economies avançades	3,2	2,2	3,2	3,9	0,9	1,8	1,8
* Països industrialitzats	3,0	2,4	3,0	3,9	–	–	1,8
* Nous països industrialitzats asiàtics	5,8	–1,8	7,8	8,2	0,8	4,6	2,3
* Països en desenvolupament	5,8	3,2	3,8	5,8	3,9	4,6	5,0
* Àfrica	3,1	3,4	2,2	2,8	3,6	3,4	3,7
* Àsia	6,6	3,7	5,9	6,8	5,7	6,5	6,4
* Amèrica Llatina	5,3	2,2	0,8	4,1	0,6	–0,1	1,1
* Europa i Orient Mitjà	4,5	3,2	0,8	5,9	1,4	4,5	5,1
* Països en transició	2,2	–0,2	2,4	6,3	5,1	4,1	4,9
* Països d'Europa central i oriental	3,0	2,2	1,3	3,8	3,0	2,9	3,4
* Rússia	0,9	–4,6	3,2	8,3	5,0	4,3	6,0
* Àsia central i transcaucàsica	2,5	2,2	4,6	6,8	9,1	5,8	5,4
IPC							
Economies avançades	2,1	1,5	1,4	2,3	2,2	1,5	1,8
* Països industrialitzats	2,0	1,3	1,5	2,2	–	–	1,8
* Nous països industrialitzats asiàtics	3,4	4,4	0,3	1,4	1,9	1,0	1,5
Països en desenvolupament	9,2	10,3	6,7	5,9	5,7	5,4	5,9
* Àfrica	11,1	8,7	9,0	13,5	13,1	9,3	10,5
* Àsia	4,8	8,0	3,1	1,9	2,6	1,8	2,5
* Amèrica Llatina	13,2	10,6	9,8	8,1	6,4	8,7	10,1
* Europa i Orient Mitjà	23,1	23,6	18,3	19,1	17,2	17,1	13,5
Països en transició	28,2	20,9	39,3	20,1	15,9	11,3	9,7
* Països d'Europa central i oriental	36,7	17,8	20,6	12,8	9,6	6,1	4,0
* Rússia	14,7	27,7	85,9	20,8	20,7	16,0	14,4
* Àsia central i transcaucàsica	36,5	15,3	15,4	34,6	19,9	11,6	10,4
Saldo del govern central (en % del PIB)							
Economies avançades	–1,3	–1,0	0,9	0,2	–1,4	–2,5	–3,3
Països en desenvolupament	–2,5	–3,3	–4,5	–3,9	–3,9	–4,0	–3,3
Països en transició	–4,6	–3,9	–3,3	–	–0,2	–	–0,7
Volum del comerç mundial							
Exportacions (volum)							
Economies avançades	11,1	3,8	4,8	11,6	–1,0	2,0	1,6
Països en desenvolupament	12,4	4,6	3,5	15,0	3,1	5,1	4,3
Importacions (en volum)							
Economies avançades	9,9	5,1	7,6	11,5	–1,1	2,1	2,8
Països en desenvolupament	10,4	–1,3	0,0	16,1	2,2	5,4	5,1
Relació real d'intercanvi							
Economies avançades	–0,9	1,4	0,0	–2,3	0,3	0,2	0,9
Països en desenvolupament	–0,3	–6,9	2,6	7,5	–2,9	–0,3	–
* Exportadors de petroli	–0,6	–20,2	17,3	40,5	–10,3	–3,5	–
* No exportadors de petroli	–0,1	–3,1	–1,0	–1,3	–0,7	0,5	–
Preus del comerç mundial							
Manufactures	–7,8	–1,5	–1,2	–5,3	–2,3	2,6	12,8
Petroli	–5,4	–32,1	37,5	56,9	–14,0	2,8	14,2
Primeres matèries (excloent–ne el petroli)	–3,3	–14,8	–7,1	1,8	–5,5	3,8	5,0

Font: FMI

Quadre 1.2 Principals indicadors econòmics. Estats Units i Canadà

	Estats Units						Canadà					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Oferta i demanda												
PIB real	4,3	4,2	4,1	0,3	2,4	3,1	3,1	4,5	4,8	1,5	3,4	1,9
Consum privat	4,9	5,3	4,8	2,5	3,1	2,9	2,8	3,4	3,6	2,6	2,6	3,6
Consum públic	1,3	3,3	2,9	3,7	4,2	3,7	1,7	1,3	2,2	3,3	1,9	3,2
FBCF	10,6	9,2	6,7	–2,6	–2,0	2,1	3,6	10,1	6,7	1,7	3,4	3,6
Demanda interior	5,5	5,3	4,8	0,4	2,8	2,8	2,2	4,2	4,5	1,0	2,9	4,3
Estalvi nacional (en % del PIB)	18,4	18,1	18,0	16,1	–	13,6	18,5	20,2	24,2	27,7	–	–
Mercat de treball												
Taxa d'atur	4,5	4,2	4,0	4,8	5,8	6,0	8,3	7,6	6,8	7,2	7,6	7,9
Variació de l'ocupació	1,5	1,5	1,3	–0,1	–0,5	1,5	2,8	2,7	2,7	1,1	1,9	1,9
Preus, salaris i productivitat												
IPC	1,6	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3	1,0	1,2	2,4	2,5	2,2	2,8
Costos laborals unitaris	2,8	2,5	1,2	2,1	–1,2	0,9	0,9	0,5	2,1	1,9	0,9	1,1
Output per hora treballada	3,4	4,6	6,7	0,2	3,8	4,5	–0,9	1,6	1,2	0,4	1,8	2,0
Sector públic (en % del PIB)												
Saldo de les AP	0,4	1,0	2,4	–0,5	–3,1	–4,9	0,9	2,2	3,2	1,8	0,6	1,0
Despesa pública	30,5	30,1	29,3	31,2	31,9	35,9	42,6	38,8	37,8	38,0	37,5	40,1
Ingressos corrents de les AP	30,9	31,0	31,6	30,7	28,9	31,0	43,5	40,9	40,9	39,8	38,1	41,2
Sector exterior												
Exportacions (volum)	2,2	4,0	11,3	–5,4	–1,2	0,3	8,3	9,7	8,7	–3,8	1,6	–1,8
Importacions (volum)	11,5	13,1	13,5	–2,9	3,4	2,6	7,3	9,4	9,5	–5,8	0,3	4,1
Saldo balança c/c (en % del PIB)	–2,5	–3,7	–4,3	–3,9	–4,9	–5,4	–1,8	–0,3	2,5	2,8	1,9	1,6
Relació real d'intercanvi	2,9	–0,3	–2,5	2,4	–0,9	–2,0	–3,3	1,2	4,2	–1,4	–2,2	5,9
Mercats financers i canviaris												
Tipus de canvi efectiu (1995=100)	124,9	124,0	127,8	134,1	134,8	126,9	98,2	97,8	99,0	95,0	93,7	103,4
Massa monetària	8,5	6,2	9,3	12,2	–	–	1,7	4,1	6,1	5,0	–	–
Tipus d'interès a curt termini	4,8	4,6	6,5	3,8	1,7	1,2	5,0	4,9	5,7	4,0	2,6	2,9
Tipus d'interès a llarg termini	5,3	5,6	6,1	5,0	4,6	4,0	5,5	5,6	5,9	5,5	5,2	4,8

Font: FMI i OCDE

Quadre 1.3 Principals indicadors econòmics. Japó i Unió Europea

	Japó						Unió Europea					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Oferta i demanda												
PIB real	–2,8	0,8	1,5	0,4	0,3	2,7	2,8	2,4	3,4	1,6	0,9	0,8
Consum privat	–1,1	1,2	0,5	1,4	0,8	1,9	2,9	3,0	2,9	2,1	1,1	1,3
Consum públic	0,7	1,3	3,6	2,9	2,4	0,5	1,3	1,7	1,8	2,1	2,4	1,9
FBCF	–8,8	–1,2	0,6	–2,3	–5,5	1,6	4,3	5,5	4,7	0,0	–2,3	–0,2
Demanda interior	–3,5	0,5	1,1	0,4	–1,4	1,5	3,3	3,1	3,0	1,2	0,7	1,4
Estalvi nacional (en % del PIB)	29,6	27,8	27,7	–	–	26,3	21,0	21,0	20,5	20,5	–	20,9
Mercat de treball												
Taxa d'atur	4,1	4,7	4,7	5,0	5,5	5,5	10,9	9,3	8,1	7,3	7,6	8,2
Variació de l'ocupació	–0,6	–0,9	–0,2	–0,5	–1,4	–0,2	1,5	9,7	1,9	1,4	0,4	0,1
Preus, salaris i productivitat												
IPC	0,6	–0,3	–0,5	–0,7	–0,9	–0,3	1,2	1,4	2,3	2,6	2,1	2,2
Costos laborals unitaris	2,2	–1,0	–0,8	–0,2	–1,7	–2,9	0,2	2,0	2,9	2,7	2,5	1,2
Output per hora treballada	–4,1	3,6	6,8	0,0	0,5	4,3	2,7	2,8	5,0	0,4	0,7	2,1
Sector públic (en % del PIB)												
Saldo de les AP	–6,0	–7,0	–6,6	–7,2	–7,9	–7,4	–2,0	–0,8	–1,0	–0,7	–2,0	–2,7
Despesa pública	36,9	35,9	36,6	36,7	37,6	38,3	47,7	45,9	43,9	44,5	44,8	48,4
Ingressos corrents de les AP	30,8	31,1	30,0	29,6	29,7	30,9	45,7	45,1	44,5	43,5	42,8	45,8
Sector exterior												
Exportacions (volum)	–1,2	1,1	9,4	–7,0	5,5	7,7	6,0	4,0	11,6	2,4	0,8	0,2
Importacions (volum)	–5,3	5,3	10,3	–0,8	–1,2	4,3	9,7	6,2	10,8	1,3	0,3	1,9
Saldo balança c/c (en % del PIB)	3,2	2,7	2,8	2,1	3,2	2,9	1,3	0,2	–0,4	–0,2	0,5	0,5
Relació real d'intercanvi	2,4	5,5	–4	–1,4	0,1	–2,6	1,2	0,5	–2,7	0,7	0,9	1,4
Mercats financers i canviaris												
Tipus de canvi efectiu (1995=100)	85,9	98,2	108,6	99,7	95,5	98,4	102,0	101,2	90,5	92,4	95,5	106,4
Massa monetària	4,0	3,1	2,1	3,6	–	–	5,3	6,5	5,4	7,6	–	–
Tipus d'interès a curt termini	0,7	0,3	0,2	0,1	0,1	0,0	3,9	2,9	4,4	4,2	3,3	2,3
Tipus d'interès a llarg termini	1,5	1,8	1,7	1,3	1,3	1,1	4,7	4,6	5,5	5,0	4,9	4,2

Font: FMI i OCDE

Quadre 1.4 Principals indicadors econòmics. Alemanya i França

	Alemanya						França					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Oferta i demanda												
PIB real	2,2	1,6	3,0	0,6	0,2	–0,4	3,4	2,9	3,4	1,8	1,2	0,2
Consum privat	2,3	2,6	1,5	1,5	–0,5	0,8	3,6	2,3	2,7	2,8	1,5	1,2
Consum públic	0,5	0,1	1,2	0,8	1,1	0,8	1,1	2,5	2,3	2,4	3,4	1,6
FBCF	1,4	3,3	2,3	–5,3	–4,7	–1,8	6,1	7,2	6,2	2,7	0,0	–1,0
Demanda interior	2,5	2,4	2,0	–0,8	–1,1	1,0	3,9	2,9	3,6	1,6	1,0	1,1
Estalvi nacional (en % del PIB)	21,6	21,4	20,8	19,8	–	–	21,1	21,3	22,0	21,4	–	–
Mercat de treball												
Taxa d'atur	9,4	8,3	7,5	7,3	7,8	9,5	11,6	11,1	9,5	8,7	9,0	9,5
Variació de l'ocupació	0,4	1,1	1,6	0,4	–0,5	–1,9	1,4	1,8	2,3	1,6	–0,1	–
Preus, salaris i productivitat												
IPC	0,6	0,6	2,1	2,4	1,3	1,1	0,7	0,7	1,8	1,8	1,9	2,1
Costos laborals unitaris	–0,6	0,8	0,0	–0,7	–	–	0,3	0,9	1,0	1,8	1,3	0,6
Output per hora treballada	4,8	3,1	6,6	0,0	0,8	3,0	4,3	2,9	5,4	0,2	1,5	2,0
Sector públic (en % del PIB)												
Saldo de les AP	–1,7	–1,6	1,4	–2,8	–3,7	–4,1	–2,7	–1,8	–1,4	–1,4	–2,7	–4,0
Despesa pública	47,3	45,7	43,0	45,7	46,1	49,4	50,5	49,9	49,5	48,8	49,4	54,4
Ingressos corrents de les AP	45,6	44,5	44,4	43,0	42,4	45,3	47,4	47,3	47,8	47,4	46,7	50,4
Sector exterior												
Exportacions (volum)	9,7	5,2	12,6	5,0	1,8	0,5	6,7	3,4	14,0	1,5	0,2	–1,6
Importacions (volum)	9,7	8,1	10,2	1,0	–2,5	3,7	8,7	3,8	16,7	0,8	0,1	0,4
Saldo balança c/c (en % del PIB)	–0,2	–0,9	–0,9	–0,1	2,0	2,4	2,8	2,6	1,6	1,6	1,8	1,2
Relació real d'intercanvi	2,0	0,9	–4,6	–0,8	1,4	3,1	0,4	–1,0	–2,8	0,6	0,2	–0,6
Mercats financers i canviaris												
Tipus de canvi efectiu (1995=100)	98,6	98,5	93,6	95,4	97,1	102,5	99,7	98,9	94,7	96,4	98,0	102,3
Massa monetària	7,3	–	–	–	–	–	2,7	–	–	–	–	–
Tipus d'interès a curt termini	3,5	2,9	4,4	4,2	3,3	3,3	3,6	2,9	4,4	4,2	3,3	2,3
Tipus d'interès a llarg termini	4,6	4,5	5,4	4,8	4,8	4,1	4,7	4,6	5,5	4,9	4,9	4,1

Font: FMI i OCDE

Quadre 1.5 Principals indicadors econòmics. Regne Unit i Itàlia

	Regne Unit						Itàlia					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Oferta i demanda												
PIB real	2,2	2,2	2,9	2,0	1,6	2,3	1,3	1,4	2,9	1,8	0,4	0,4
Consum privat	3,4	4,3	4,0	4,1	3,6	2,2	1,8	1,7	2,9	1,1	–0,3	1,1
Consum públic	1,0	3,3	1,6	3,1	4,5	3,8	1,2	0,6	1,6	2,2	1,9	2,0
FBCF	9,9	6,1	4,9	0,3	–4,4	1,3	3,5	4,4	6,1	2,4	–2,7	0,6
Demanda interior	4,1	3,7	3,4	2,6	2,3	2,4	2,6	2,5	2,3	1,6	0,7	1,2
Estalvi nacional (en % del PIB)	18,0	16,3	15,7	14,5	–	–	21,4	21,2	20,2	20,4	–	–
Mercat de treball												
Taxa d'atur	4,7	6,3	5,6	5,1	5,2	5,2	11,8	11,5	10,7	9,6	9,2	9,0
Variació de l'ocupació	1,2	1,3	1,0	0,8	0,5	0,6	1,1	1,2	1,9	2,0	1,7	0,4
Preus, salaris i productivitat												
IPC	2,7	2,0	2,7	2,1	2,2	2,8	1,7	2,2	2,6	2,3	2,6	2,8
Costos laborals unitaris	4,8	4,0	2,0	1,1	2,5	1,9	–1,6	2,2	1,0	2,3	4,3	1,2
Output per hora treballada	–0,1	3,8	5,4	1,4	0,9	4,1	1,8	2,0	4,5	0,1	–1,2	0,9
Sector públic (en % del PIB)												
Saldo de les AP	0,2	1,3	3,9	0,7	–1,4	–2,9	–2,7	–1,9	–0,3	–2,2	–2,3	–2,7
Despesa pública	37,7	37,1	37,0	38,4	38,9	42,8	46,7	46,7	44,4	46,4	45,4	48,5
Ingressos corrents de les AP	40,3	40,3	39,0	39,0	37,4	39,9	44,9	44,9	44,1	44,2	43,9	45,8
Sector exterior												
Exportacions (volum)	1,2	–3,3	9,4	1,2	–1,1	–0,2	1,8	–0,4	10,2	0,8	–1,4	–1,2
Importacions (volum)	9,0	7,6	9,7	2,8	1,5	2,0	9,5	3,5	8,3	0,2	–0,1	1,8
Saldo balança c/c (en % del PIB)	0,0	–1,2	–1,9	–2,1	–1,7	–1,0	1,7	0,6	–0,4	0,0	–0,8	–1,1
Relació real d'intercanvi	2,7	3,4	0,5	–0,1	2,6	3,8	1,6	0,9	–6,0	1,8	0,5	1,4
Mercats financers i canviaris												
Tipus de canvi efectiu (1995=100)	126,7	127,0	131,2	129,5	131,0	126,5	114,0	114,3	109,8	110,7	112,7	117,8
Massa monetària	5,2	9,2	8,8	7,8	–	–	5,6	–	–	–	–	–
Tipus d'interès a curt termini	7,3	5,4	6,1	5,0	4,0	3,6	5,0	2,9	4,4	4,2	3,3	2,3
Tipus d'interès a llarg termini	5,5	5,1	5,3	4,9	4,9	4,4	4,9	4,7	5,4	5,2	5,1	4,3

Font: FMI i OCDE

Quadre 1.6 Principals indicadors econòmics. Àfrica i Amèrica Llatina

	Àfrica						Amèrica Llatina					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Oferta i demanda												
PIB real	3,4	2,2	2,8	3,6	3,4	3,7	2,2	0,3	4,3	0,6	–0,1	1,1
PIB real per càpita	0,9	–0,2	0,3	1,1	0,7	1,3	0,5	–1,5	3,2	–0,9	–2,1	–0,4
Preus												
IPC	8,7	11,0	13,5	13,1	9,3	10,6	10,6	9,8	8,1	6,4	8,7	10,9
Sector públic												
Saldo del govern central (% del PIB)	–4,2	–3,5	–1,7	–2,0	–3,0	–2,1	–3,6	–3,7	–2,7	–3,1	–3,3	–2,7
Sector exterior												
Exportacions (volum)	–1,4	1,3	6,1	1,0	0,1	4,9	2,9	7,4	11,5	3,3	2,2	–0,8
Importacions (volum)	3,7	2,1	5,6	4,6	4,6	5,8	5,8	–5,7	12,5	1,2	–4,2	–
Saldo balança c/c (en % de les exportacions de béns i serveis)	–15,6	–14,9	1,4	0,9	–4,8	–2,1	–30,9	–18,7	–13,6	–15,8	–9,2	–3,7
Relació real d'intercanvi	–8,8	7,1	18,1	–3,7	–0,5	2,5	–5,5	–1,4	6,2	–3,7	–0,5	2,0
Mercats financers												
Finançament extern net (en milers de milions de dòlars)	27,7	25,6	13,8	17,1	22,2	17,3	91,4	59,2	66,9	81,9	51,5	51,3
Deute extern (en % de les exportacions de béns i serveis)	251,2	244,4	177,2	177,8	181,2	151,1	260,9	246,5	209,7	215,1	212,6	208,1
Servei del deute (en % de les exportacions de béns i serveis)	24,2	20,7	17,5	17,1	23,2	15,4	50,9	54,9	50,5	49,2	41,1	40,7

Font: FMI

Quadre 1.7 Principals indicadors econòmics. Àsia, Europa i Orient Mitjà

	Àsia						Europa i Orient Mitjà					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Oferta i demanda												
PIB real	3,7	6,9	6,8	5,6	6,5	6,4	3,2	0,8	5,9	1,5	4,5	5,1
PIB real per càpita	2,2	4,6	5,6	4,3	4,8	5,1	0,7	–1,4	3,2	–0,5	1,6	3,2
Preus												
IPC	8,0	2,4	1,9	2,6	1,8	2,5	23,6	20,4	19,1	17,2	17,1	13,5
Sector públic												
Saldo del govern central (% del PIB)	–3,7	–4,3	–3,9	–4,0	–4,1	–3,9	–6,3	–5,2	–2,0	–5,7	–5,0	–2,2
Sector exterior												
Exportacions (volum)	8,6	6,0	23,6	1,6	7,2	7,2	0,9	2,5	8,7	3,8	–0,3	6,1
Importacions (volum)	–9,5	6,5	22,6	2,5	9,1	8,5	5,8	–4,0	14,8	–	7,5	3,3
Saldo balança c/c (en % de les exportacions de béns i serveis)	9,4	4,6	6,0	5,7	4,5	4,8	–9,0	–2,7	18,3	16,3	8,2	10,9
Relació real d'intercanvi	–4,2	–1,3	–0,6	–0,2	0,9	–2,2	–13,1	10,2	27,9	–7,4	–2,3	–0,3
Mercats financers												
Finançament extern net (en milers de milions de dòlars)	49,0	52,3	61,2	75,3	89,1	71,8	17,0	17,2	–8,4	–18,9	6,1	7,0
Deute extern (en % de les exportacions de béns i serveis)	118,6	112,5	98,7	96,9	92,1	76,9	206,3	187,3	144,8	151,3	161,6	136,4
Servei del deute (en % de les exportacions de béns i serveis)	19,5	19,0	13,3	14,2	13,6	12,2	16,5	15,4	12,2	14,9	12,3	11,5

Font: FMI

Quadre 1.8 Principals indicadors econòmics. Països en transició

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Oferta i demanda						
PIB real	–0,2	2,4	6,3	5,1	4,1	4,9
Preus						
IPC	20,9	43,8	20,1	16,3	11,1	9,7
Sector públic						
Saldo del govern central (en % del PIB)	–3,9	–3,3	–0,6	–0,1	–0,9	–0,7
Sector exterior						
Saldo balança c/c						
(en milers de milions de dòlars)	–25,0	–1,9	27,5	12,0	10,3	10,0
Mercats financers						
Finançament extern net						
(en milers de milions de dòlars)	41,3	47,4	36,0	23,5	40,2	50,1
Deute extern						
(en % de les exportacions de béns i serveis)	109,7	123,8	107,6	110,3	103,0	96,4
Servei del deute						
(en % de les exportacions de béns i serveis)	18,4	17,9	14,5	17,5	17,3	17,4

Font: FMI

Quadre 1.9 Producte interior brut a preus de mercat (demanda). Espanya
(Preus corrents en milions d'euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Consum privat	307.210,9	328.851,6	355.882,7	381.884,0	405.299,0	430.398,0
Consum públic	78.305,9	95.696,8	103.484,1	112.303,0	123.761,0	133.280,0
FBCF	105.942,8	133.600,2	154.829,7	162.936,0	175.356,0	189.858,0
V. existències	1.314,4	1.861,9	2.023,0	2.686,0	2.017,0	2.866,0
Exportacions	143.861,3	154.506,4	181.392,1	194.532,0	197.659,0	207.632,0
Importacions	139.897,0	158.875,7	195.396,8	204.148,0	207.884,0	220.988,0
PIB a pm	496.738,3	559.351,7	606.257,1	650.193,0	696.208,0	743.046,0

Font: INE

Quadre 1.10 Producte interior brut a preus de mercat (demanda). Espanya
(Preus constants en milions d'euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Consum privat	171.825,2	295.430,0	310.212,4	322.525,0	330.740,0	340.547,0
Consum públic	44.203,6	85.508,9	90.222,1	95.452,0	101.090,0	105.738,0
FBCF	66.642,4	121.879,3	130.522,4	133.234,0	136.116,0	140.226,0
V. existències	922,7	1.707,3	1.756,2	2.278,0	1.674,0	1.949,0
Exportacions	101.184,5	146.003,0	161.165,6	166.278,0	167.308,0	174.041,0
Importacions	108.909,9	152.157,6	171.022,2	177.601,0	182.076,0	194.190,0
PIB a pm	275.868,5	501.746,6	526.371,2	542.166,0	554.852,0	568.311,0

Font: INE

Quadre 1.11 Producte interior brut a preus de mercat (oferta). Espanya
(Preus corrents en milions d'euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Sector agropesquer	14.717,6	21.030,6	19.888,5	21.028,0	21.169,0	22.187,0
Sector industrial	117.828,4	94.657,6	94.898,0	105.058,0	106.708,0	109.514,0
Sector construcció	38.604,8	40.648,2	48.420,0	53.750,0	60.375,0	67.277,0
Sector serveis	294.345,1	330.342,7	360.577,8	390.276,0	421.419,0	448.732,0

Font: INE

Quadre 1.12 Producte interior brut a preus de mercat (oferta). Espanya
(Preus constants en milions de euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Sector agropesquer	11.546,8	22.506,8	22.371,9	21.394,0	21.068,0	21.215,0
Sector industrial	78.247,2	88.583,6	92.459,7	93.918,0	96.164,0	97.385,0
Sector construcció	19.685,0	36.786,9	40.047,2	41.981,0	43.845,0	45.417,0
Sector serveis	150.010,6	290.872,4	305.052,1	317.957,0	325.154,0	332.115,0

Font: INE

Quadre 1.13 Producte interior brut a preus de mercat. Espanya
(Taxa de variació real. Base 1986)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Sector agropesquer	0,8	–2,1	1,5	–0,3	–2,1	0,7
Sector industrial	5,1	2,3	3,9	1,1	–0,5	1,3
Sector construcció	6,0	8,1	6,3	5,5	4,9	3,6
Sector serveis	2,7	3,5	3,6	3,3	2,2	2,1

Font: INE

Quadre 1.14 Població ocupada per sectors, població aturada i taxa d'atur. Espanya
(Mitjanes anuals)

	Ocupats					Aturats (milers)	Taxa d'atur
	Total	Agricultura	Indústria	Construcció	Serveis	Total	(%)
1992	12.822,3	1.249,5	2.913,9	1.254,9	7.404,1	2.883,4	18,4
1993	12.293,8	1.192,6	2.647,1	1.144,0	7.310,2	3.598,8	22,6
1994	12.207,6	1.146,3	2.577,1	1.117,2	7.367,1	3.880,1	24,1
1995	12.512,1	1.106,5	2.575,2	1.193,8	7.636,6	3.715,6	22,9
1996	12.835,0	1.074,2	2.589,7	1.227,6	7.943,7	3.657,3	22,2
1997	13.259,5	1.070,3	2.686,6	1.300,2	8,202,5	3.471,9	20,8
1998	13.807,6	1.074,4	2.843,6	1.380,1	8.509,5	3.177,3	18,7
1999	14.568,0	1.039,7	2.944,0	1.567,4	9.016,9	2.722,4	15,7
2000	15.369,7	1.012,1	3.073,3	1.715,7	9.568,5	2.486,9	13,9
2001	15.945,6	1.019,1	3.167,6	1.850,2	9.908,6	1.869,1	10,5
2002	16.257,6	961,3	3.153,8	1.913,2	10.229,4	2.082,9	11,4
2003	16.694,6	942,1	3.123,4	1.984,6	10.644,5	2.127,3	11,3

Font: INE

Quadre 1.15 Indicadors de preus. Espanya
(Mitjanes anuals)

					Índex de preus de consum							
	Deflactor PIB	Deflactor importacions	Deflactor exportacions	Deflactor consum final	IPC general	Aliments sense elaborar	Aliments elaborats	Industrials no energètics	Energia	Serveis	Serveis i béns elaborats no energètics	Índex de preus industrials
1993	4,3	6,6	4,6	5,1	4,6	–3,1	4,4	4,6	7,5	7,5	5,6	2,4
1994	3,9	6,0	4,6	4,3	4,7	6,2	5,3	4,8	3,6	5,4	4,6	4,3
1995	4,8	4,9	5,5	4,5	4,6	3,8	6,3	4,8	3,4	5,2	4,9	6,4
1996	3,3	2,1	3,0	3,5	3,6	2,9	4,3	3,6	3,7	3,7	3,6	1,7
1997	2,2	4,1	3,4	2,5	2,0	0,9	0,3	1,7	2,4	3,5	2,1	1,0
1998	2,2	0,6	0,6	2,0	1,8	2,1	1,3	1,4	–3,8	3,6	2,3	1,8
1999	3,1	0,7	0,4	2,8	2,3	1,2	2,1	1,5	3,2	3,4	2,4	0,7
2000	3,5	9,7	6,4	3,6	3,4	4,2	0,9	2,1	13,4	3,8	2,5	5,5
2001	3,9	0,4	3,0	3,1	3,6	8,7	3,4	2,7	–1,0	4,3	3,5	1,7
2002	4,4	–0,9	1,1	3,5	3,5	5,8	4,3	2,5	–0,1	4,6	3,7	2,0
2003	4,2	–0,3	1,0	3,1	3,0	6,0	3,0	2,0	1,4	3,7	2,9	1,4

Fonts: Banc d'Espanya i INE

Quadre 1.16 Administracions públiques (comptes de renda, utilització de renda i capital). Espanya
(Milions d'euros)

	2000	2001	2002	2003
1. Ingressos no financers	**238.454**	**256.168**	**277.581**	**296.117**
Ingressos corrents	235.040	252.037	272.822	290.243
Producció	7.522	7.768	8.300	8.606
Impostos sobre producció i importació	71.295	74.250	81.036	88.707
Impostos sobre renda i patrimoni	63.856	68.106	76.061	78.824
Cotitzacions socials	81.160	88.377	94.490	101.259
Altres ingressos corrents	11.207	13.536	12.935	12.847
Ingressos de capital	3.414	4.131	4.759	5.874
2. Despeses no financeres	**243.824**	**258.605**	**277.895**	**293.543**
Despeses corrents	215.821	227.527	243.763	257.958
Consum final	105.862	112.856	121.596	130.009
Prestacions socials	75.179	79.630	85.789	91.054
Interessos	20.169	20.471	19.678	18.653
Subvencions	7.113	7.046	7.942	8.284
Altres transferències	7.498	7.524	8.758	9.958
Despeses de capital	28.003	31.078	34.132	35.585
Formació bruta de capital	19.166	21.317	23.567	25.748
Altres despeses	8.837	9.761	10.565	9.837
3. Capacitat (+) o necessitat (–) de finançament (3=1–2)	**–5.370**	**–2.437**	**–314**	**2.574**
Capacitat (+) o necessitat (–) de finançament en % del PIB	–0,88	–0,37	–0,05	0,35

Fonts: IGAE i Ministeri d'Economia i Hisenda

Quadre 1.17 Balança de pagaments. Espanya
(Saldos en milions de euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Balança comercial	–16.673,3	–27.546,8	–35.902,1	–35.293,0	–34.712,0	–37.843,0
Balança de serveis	18.980,6	21.590,8	23.981,6	27.528,0	26.128,0	27.265,0
Balança de rendes	–6.388,8	–8.964,7	–8.914,2	–11.111,0	–10.466,0	–10.586,0
Transferències	3.100,6	2.878,8	1.542,2	1.835,0	2.424,0	336,0
Balança per compte corrent	921,4	–1.203,8	–19.239,0	–17.041,0	–16.627,0	–20.828,0
Balança per compte corrent en % del PIB	–0,2	–1,2	–3,4	2,6	–2,4	–2,8

Font: Banc d'Espanya

Economia catalana: entorn macroeconòmic

Quadre 2.1 Producte interior brut (PIB pm). Base 1995
Per branques d'activitat. (Milions d'euros corrents)

	PIB	Valor afegit brut	Agrari	Indústria	Construcció	Serveis	Impostos nets s/productes
1996	88.896	81.303	1.653	24.841	5.545	49.264	7.593
1997	95.282	86.613	1.795	26.392	5.792	52.644	8.669
1998	102.097	92.290	1.675	27.784	6.382	56.448	9.807
1999	109.412	98.152	1.618	28.964	7.230	60.340	11.260
2000	115.578	103.369	1.942	30.833	7.998	62.595	12.209
2001	123.326	110.662	2.002	32.228	8.799	67.634	12.663
2002	131.321	117.481	1.975	32.954	9.675	72.877	13.840

Font: IDESCAT

Quadre 2.2 Producte interior brut a preus de mercat, total i per sectors
(Taxa de creixement en termes constants)

	PIB	Agrari	Indústria	Construcció	Serveis
1992	0,9	24,4	–0,8	–3,5	2,2
1993	–1,8	–6,2	–3,0	–6,4	0,4
1994	3,1	0,2	4,6	–0,3	2,9
1995	3,7	–7,0	5,2	6,0	2,9
1996	1,9	14,6	0,8	–0,1	2,4
1997	3,9	–3,3	5,5	3,2	3,4
1998	4,7	2,2	5,5	6,6	4,1
1999	4,3	–1,7	3,5	10,5	4,3
2000	4,6	7,3	4,6	8,7	4,1
2001	2,7	–0,6	1,5	6,9	2,9
2002	2,3	5,1	1,3	3,2	2,6
2003	2,0	–3,7	1,5	3,6	2,3

Font: FUNCAS

Quadre 2.3 Producte interior brut (PIB pm)
Per components de la demanda. Milions d'euros (preus corrents)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB pm	88.880	94.339	99.672	107.048	115.578	123.326	131.231
Demanda interna	82.363	88.401	94.888	102.762	111.284	118.043	124.884
Consum privat (1)	50.671	54.176	58.012	62.184	66.901	71.200	75.424
Consum públic	111.083	11.801	12.545	13.281	14.217	15.182	16.454
Formació bruta de capital (2)	20.609	22.423	24.331	27.297	30.166	31.661	33.007
Béns d'equipament	11.002	12.213	13.331	14.504	15.593	15.860	15.896
Construcció	9.390	9.786	10.510	12.043	13.907	15.252	16.539
Saldo exterior (3)	6.517	5.938	4.784	4.286	4.294	5.283	6.437
Saldo amb l'estranger	1.917	3.068	2.395	833	541	3.482	4.245
Exportacions de béns i serveis	33.530	39.930	44.288	47.615	57.396	64.068	66.357
Importacions de béns i serveis	31.613	36.862	41.893	46.783	56.856	60.586	62.112
Saldo amb la resta d'Espanya	4.601	2.870	2.389	3.453	3.754	1.801	2.192

Font: IDESCAT
(1) Inclou el consum de les institucions privades sense finalitat lucrativa al servei de les llars
(2) Inclou la variació d'existències
(3) Inclou el saldo amb l'estranger i amb la resta d'Espanya

Quadre 2.4 Inversió estrangera a Catalunya
(Milions d'euros)

	2001	2002	2003
Sector agrari	4.461	4.149	4.162
Electricitat, gas i aigua	413.366	97.048	14.582
Ind. Extractives i refinament de	2.283	94	44.000
Alimentació, begudes i tabac	91.503	34.525	22.501
Ind. tèxtil i confecció	23.376	18.988	4.519
Paper, arts gràfiques i edició	43.664	62.695	144.239
Química, cautxú i plàstics	120.856	189.148	193.593
Fab. maquinària, mat. elèctric i	60.050	9.376	38.463
Fabric. material transport	60.248	35.823	5.967
Altres manufactures	55.186	73.879	22.547
Construcció	10.811	8.288	9.778
Comerç	274.849	225.468	274.786
Hosteleria	381.738	76.753	15.965
Transports i comunicacions	329.711	1.029.727	43.927
Intermediació financera, banca i	87.376	273.403	50.770
Activitats immobiliàries i serveis	474.560	610.990	172.332
Gestió de societats i tenència de	2.121.521	959.316	341.982
Altres sectors	88.899	35.133	40.036
Total	4.644.456	3.744.805	1.444.149

Font: Direcció General de Comerç i Inversions

Quadre 2.5 Exportacions per productes
(Milions d'euros)

	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
Vegetals	537,6	2,0	492,1	1,8	569,5	1,7	681,6	1,9	685,9	1,9	762,7	2,0
Olis i greixos	389,1	1,5	292,3	1,1	356,3	1,1	375,2	1,0	451,5	1,3	453,4	1,2
Aliments	1.142,7	4,3	1.250,1	4,5	1.401,0	4,2	1.494,3	4,1	1.473,8	4,1	1.550,9	4,2
Minerals	381,8	1,4	401,1	1,5	673,3	2,0	602,9	1,7	486,3	1,4	633,3	1,7
Productes químics	2.868,8	10,8	3.264,2	11,9	3.971,0	12,0	4.559,5	12,7	5.014,4	14,0	5.729,9	15,4
Plàstics i cautxú	1.963,4	7,4	2.151,9	7,8	2.562,0	7,8	2.653,7	7,4	2.801,7	7,8	3.068,5	8,2
Pell i cuir	383,9	1,5	372,5	1,4	456,3	1,4	520,9	1,4	510,4	1,4	455,8	1,2
Fusta i suro	164,7	0,6	182,8	0,7	207,4	0,6	256,4	0,7	249,1	0,7	264,0	0,7
Paper	1.006,5	3,8	1.018,1	3,7	1.293,2	3,9	1.400,1	3,9	1.369,0	3,8	1.372,3	3,7
Tèxtil	2.264,9	8,65	2.604,6	9,5	2.719,6	8,2	2.900,8	8,1	2.888,0	8,1	2.944,3	7,9
Metalls	1.178,9	4,5	1.231,9	4,5	1.548,7	4,7	1.706,7	4,7	1.754,7	4,9	1.742,0	4,7
Maquinària	5.881,5	22,2	6.233,8	22,7	7.653,2	23,2	7.723,9	21,4	7.298,1	20,4	7.126,3	19,1
Material de transport	5.633,5	21,3	5.137,3	18,7	6.324,7	19,1	7.377,5	20,5	7.167,1	20,0	7.246,8	19,4
Altres	2.665,2	10,1	2.857,5	10,4	3.294,1	10,0	3.755,6	10,4	3.681,1	10,3	3.927,7	10,5
Total	26.462,6	100,0	27.490,4	100,0	33.030,4	100,0	36.009,1	100,0	35.830,9	100,0	37.277,7	100,0

Font: CAMBCN

Quadre 2.6 Importacions per productes
(Milions d'euros)

	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
Vegetals	1.743,6	5,0	1.686,6	4,3	1.596,3	3,4	1.687,7	3,4	1.667,1	3,3	1.821,4	3,4
Olis i greixos	191,0	0,5	215,9	0,6	182,9	0,4	193,8	0,4	227,9	0,4	272,1	0,5
Aliments	1.664,8	4,8	1.765,0	4,5	1.872,0	4,0	2.397,6	4,8	2.536,6	5,0	2.661,5	5,0
Minerals	1.294,6	3,7	1.728,7	4,4	3.858,6	8,2	3.965,3	8,0	3.478,3	6,8	3.858,3	7,2
Productes químics	5.204,7	14,9	5.525,8	14,1	6.630,4	14,0	7.066,4	14,2	8.014,2	15,7	8.476,0	15,8
Plàstics i cautxú	2.398,9	6,9	2.706,6	6,9	3.009,2	6,4	3.076,0	6,2	3.242,7	6,4	3.377,6	6,3
Pell i cuir	354,4	1,0	342,4	0,9	441,8	0,9	516,6	1,0	483,5	0,9	477,8	0,9
Fusta i suro	235,9	0,7	272,7	0,7	326,4	0,7	319,3	0,6	340,1	0,7	396,2	0,7
Paper	1.038,5	3,0	1.157,0	3,0	1.378,1	2,9	1.268,5	2,6	1.247,6	2,4	1.327,0	2,5
Tèxtil	2.789,7	8,0	2.961,7	7,6	3.437,3	7,3	3.570,8	7,2	3.669,5	7,2	3.845,6	7,2
Metalls	2.289,2	6,6	2.463,5	6,3	3.245,1	6,9	3.306,0	6,7	3.283,0	6,4	3.391,5	6,3
Maquinària	8.083,1	23,1	8.893,4	22,7	10.515,0	22,2	11.167,1	22,5	10.951,2	21,5	11.237,9	20,9
Material de transport	3.727,6	10,7	5.108,7	13,1	5.720,7	12,1	5.664,4	11,4	6.367,5	12,5	6.588,3	12,3
Altres	3.929,9	11,2	4.317,7	11,0	5.117,2	10,8	5.506,0	11,1	5.435,3	10,7	5.966,3	11,1
Total	34.946,0	100,0	39.145,7	100,0	47.330,8	100,0	49.696,4	100,0	50.944,2	100,0	53.697,5	100,0

Font: CAMBCN

Quadre 2.7 Exportacions per àrees geogràfiques
(Milions d'euros)

	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
UE	18.649,5	69,1	19.722,6	70,5	23.119,3	71,7	25.710,8	71,4	25.327,1	70,7	26.671,5	71,5
Resta d'Europa	2.095,2	9,0	1.936,0	7,9	2.774,8	7,0	2.774,0	7,7	3.110.4	8,7	3.452,2	9,3
Amèrica del Nord	1.037,6	3,6	1.182,3	3,9	1.459,5	4,3	1.313,0	3,6	1.379,1	3,8	1.357,3	3,6
Amèrica del Sud	1.869,1	6,8	1.768,9	7,1	2.127,8	6,4	2.386,4	6,6	2.118,6	5,9	1.853,1	5,0
Àfrica	1.022,0	3,7	1.056,2	3,9	1.158,9	3,8	1.282,3	3,6	1.320,9	3,7	1.293,5	3,5
Àsia	1.550,2	7,2	1.584,8	5,9	2.098,3	5,8	2.209,0	6,1	2.233,0	6,2	2.312,6	6,2
Altres	238,9	0,6	2439,6	0,9	309,8	0,9	333,5	0,9	342,0	1,0	337,4	0,9
Total	24.399,1	100,0	26.462,6	100,0	27.490,4	100,0	33.030,4	100,0	35.830,9	100,0	37.277,7	100,0

Font: CAMBCN

Quadre 2.8 Importacions per àrees geogràfiques
(Milions d'euros)

	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
UE	23.280,8	67,4	26.234,2	66,6	29.730,0	67,0	31.515,8	63,4	32.519,6	63,8	34.223,0	63,7
Resta d'Europa	1.618,1	4,1	1.655,1	4,6	2.559,8	4,2	3.062,3	6,2	3.542,4	7,0	3.774,9	7,0
Amèrica del Nord	1.725,7	5,1	1.633,2	4,9	2.035,4	4,2	1.966,3	3,9	1.762,5	3,5	1.713,6	3,2
Amèrica del Sud	990,1	3,3	1.210,0	2,8	1.473,1	3,1	1.567,2	3,2	1.545,3	3,0	1.511,4	2,8
Àfrica	1.182,0	4,4	1.420,1	3,4	2.801,6	3,6	3.070,4	6,2	2.822,0	5,5	2.989,9	5,6
Àsia	6.015,6	15,3	6.874,0	17,2	8.490,3	17,6	5.291,7	10,6	8.528,6	16,7	9.301,0	17,3
Altres	133,7	0,4	119,0	0,4	240,5	0,3	222,7	0,5	223,9	0,4	183,8	0,3
Total	31.278,4	100,0	34.946,0	100,0	39.145,7	100,0	47.330,8	100,0	50.944,2	100,0	53.697,5	100,0

Font: CAMBCN

Quadre 2.9 Població de dret a Catalunya

1987	6.001.534
1988	6.077.737
1989	6.124.923
1990	6.165.639
1991*	6.059.494
1992	6.082.030
1993	6.158.677
1994	6.208.581
1995	6.226.869
1996*	6.089.964
1997	6.120.000
1998	6.147.610
1999	6.208.817
2000	6.262.000
2001*	6.361.365
2002	6.506.440
2003	6.704.146

* Dades resultants del cens o padró de població
Fonts: INE i IDESCAT

Quadre 2.10 Evolució de la població de Catalunya

	Naixements	Defuncions	Creixement vegetatiu
1991	56.162	52.110	4.052
1992	57.178	51.701	5.477
1993	55.745	52.575	3.170
1994	54.424	52.194	2.230
1995	53.809	53.650	159
1996	54.858	54.036	822
1997	56.907	55.282	1.625
1998	56.831	56.052	779
1999	59.616	58.324	1.292
2000	63.807	55.928	7.879
2001	64.957	57.165	7.792
2002	68.314	58.646	9.668
2003	73.084	61.379	11.705

Fonts: INE i IDESCAT

Quadre 2.11 Població ocupada i aturada per sexes
(Milers de persones)

	Població ocupada			Població aturada		
	Total	Homes	Dones	Total	Homes	Dones
1991	2.287,7	1.497,1	790,5	317,9	133,0	184,9
1992	2.258,6	1.470,4	788,2	353,6	158,2	195,4
1993	2.147,7	1.372,8	774,9	509,7	258,2	251,5
1994	2.125,5	1.342,7	782,7	570,8	278,2	292,6
1995	2.185,6	1.382,9	802,7	537,7	245,8	291,9
1996	2.265,3	1.404,2	861,2	524,3	249,3	275,1
1997	2.350,4	1.460,3	890,1	479,1	210,0	269,1
1998	2.459,8	1.533,6	926,2	407,2	161,2	246,1
1999	2.852,1	1.579,4	1.002,8	304,5	123,7	180,8
2000	2.712,8	1.627,7	1.085,1	259,2	106,0	153,2
2001	2.765,1	1.659,4	1.105,7	253,7	111,1	142,7
2002	2.770,0	1.663,5	1.106,5	294,7	127,3	167,4
2003	2.861,8	1.691,7	1.170,1	292,5	129,7	162,8

Font: INE

Quadre 2.12 Taxa d'activitat, ocupació i atur per sexes

	Taxa d'activitat			Taxa d'ocupació			Taxa d'atur		
	Total	Homes	Dones	Total	Homes	Dones	Total	Homes	Dones
1991	54,0	69,7	39,2	47,4	64,1	31,8	12,2	8,2	19,0
1992	53,6	69,0	39,2	46,4	62,3	31,4	13,5	9,7	19,9
1993	54,1	68,4	40,6	43,7	57,6	30,6	19,2	15,8	24,5
1994	54,3	67,3	42,1	42,8	55,8	30,6	21,2	17,2	27,2
1995	54,3	67,0	42,4	43,6	56,9	31,1	19,7	15,1	26,7
1996	55,0	67,2	43,6	44,7	57,1	33,0	18,8	15,1	24,2
1997	55,5	67,5	44,2	46,1	59,0	33,9	16,9	12,6	23,2
1998	55,9	68,1	44,4	47,9	61,6	35,1	14,2	9,5	21,0
1999	55,9	68,0	44,5	50,0	63,0	37,7	10,6	7,3	15,3
2000	57,0	68,6	46,2	52,1	64,4	40,5	8,7	6,1	12,4
2001	57,4	69,4	46,2	52,6	65,0	40,9	8,4	6,3	11,4
2002	57,9	69,7	46,8	52,4	64,8	40,7	9,6	7,1	13,1
2003	59,3	70,6	48,7	53,8	65,6	42,8	9,3	7,1	12,2

Font: INE

Quadre 2.13 Població ocupada per sectors d'activitat
(Milers de persones)

	Agricultura	Indústria	Construcció	Serveis	Total
1991	80,3	761,9	212,5	1.233,1	2.287,7
1992	79,2	726,6	209,8	1.243,1	2.258,6
1993	68,5	668,4	189,7	1.221,2	2.147,7
1994	71,1	619,9	176,7	1.257,8	2.125,5
1995	73,8	627,6	183,4	1.300,8	2.185,6
1996	74,3	634,8	191,3	1.365,0	2.265,3
1997	75,8	681,4	213,6	1.379,6	2.350,4
1998	82,8	716,9	232,3	1.427,8	2.459,8
1999	85,1	719,0	246,2	1.531,8	2.582,1
2000	72,6	756,4	263,0	1.620,8	2.712,8
2001	71,7	802,1	282,2	1.609,1	2.765,1
2002	70,1	789,6	277,6	1.632,8	2.770,0
2003	71,5	763,8	303,1	1.723,4	2.861,8

Font: INE

Quadre 2.14 Augment salarial pactat en els convenis col·lectius registrats a Catalunya

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total convenis	3,06	2,51	2,52	3,28	3,87	3,34	4,01
Convenis d'empreses	2,18	2,30	2,50	3,75	3,07	3,47	2,87
Convenis d'altres àmbits	3,14	2,53	2,52	3,24	3,93	3,33	4,09

Font: MTAS

Quadre 2.15 Cost salarial per treballador i mes
(Euros)

	Cost salarial ordinari		Cost salarial total	
	Euros	Increment	Euros	Increment
1997	1.128,9	3,6	1.284,8	3,4
1998	1.162,6	3,0	1.321,8	2,9
1999	1.194,0	2,7	1.355,8	2,6
2000	1.224,9	2,6	1.396,9	3,0
2001	1.271,5	3,8	1.453,4	4,0
2002	1.329,5	4,6	1.521,4	4,7
2003	1.358,4	2,2	1.584,7	4,2

Font: INE

Quadre 2.16 Índex de preus de consum
(Taxa de creixement mitjana anual %)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Índex general	3,9	2,2	2,1	2,8	3,8	3,5	3,7	3,5
Aliments i begudes no alc.	4,1	–0,2	1,1	2,5	2,8	5,4	4,7	4,7
Begudes alc. i tabac	6,9	9,8	4,9	4,2	3,2	3,3	5,5	3,6
Vestit i calçat	2,4	2,2	2,6	3,3	3,4	3,7	5,2	4,7
Habitatge	4,3	3,6	2,4	2,1	5,1	3,5	2,6	3,2
Parament de la llar	4,7	2,0	2,2	2,6	3,2	3,3	2,6	2,7
Medicina	2,6	2,8	3,1	3,6	3,7	1,9	2,7	2,4
Transports	4,2	2,2	–0,2	2,3	6,5	1,0	2,2	2,0
Comunicacions	–0,1	–0,2	2,5	2,1	–5,5	–0,8	–3,0	–2,7
Esbarjo i cultura	3,4	2,8	3,5	2,0	4,0	4,1	3,1	1,3
Ensenyament	7,4	5,9	5,6	4,1	4,9	4,4	4,2	5,3
Hotels, cafès i restaurants	3,5	3,3	3,0	3,4	3,2	4,2	5,5	5,0
Altres béns i serveis	3,1	2,3	3,8	4,1	4,3	3,6	4,4	4,1

Font: INE

Quadre 2.17 Dipòsits a bancs
(Milions d'euros)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
1998	20.030	1.585	1.035	997	23.647
1999	21.589	1.735	1.324	1.112	25.760
2000	21.317	1.942	1.159	1.229	25.647
2001	22.539	2.060	1.303	1.289	27.191
2002	24.457	2.176	1.298	1.340	29.271
2003	25.437	2.251	1.360	1.347	30.395

Font: Banc d'Espanya

Quadre 2.18 Dipòsits a caixes d'estalvi
(Milions d'euros)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
1998	44.387	3.493	2.175	3.827	53.882
1999	46.061	3.947	2.462	4.297	56.767
2000	49.423	4.475	2.829	4.834	61.561
2001	51.464	4.999	3.147	5.308	64.917
2002	58.388	5.523	3.496	5.833	73.240
2003	64.023	6.666	3.701	6.472	80.862

Font: Banc d'Espanya

Quadre 2.19 Crèdits de bancs
(Milions d'euros)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
1998	28.934	2.324	1.245	1.712	34.215
1999	34.331	2.691	1.407	2.108	40.537
2000	40.467	3.001	1.488	2.325	47.281
2001	43.314	3.202	1.668	2.582	50.765
2002	47.422	3.516	1.837	2.839	55.614
2003	57.971	4.189	2.131	3.290	67.581

Font: Banc d'Espanya

Quadre 2.20 Crèdits de caixes d'estalvi
(Milions d'euros)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
1998	31.991	3.006	1.820	3.674	40.491
1999	36.485	3.406	2.062	4.328	46.281
2000	41.679	4.032	2.445	4.996	53.152
2001	46.251	4.543	2.779	5.819	59.392
2002	53.310	5.199	3.153	6.714	68.376
2003	62.893	6.238	3.641	8.165	80.937

Font: Banc d'Espanya

Quadre 2.21 Oficines de banca

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
1992	2.254	408	252	265	3.179
1993	2.214	385	240	247	3.086
1994	2.170	380	236	241	3.027
1995	2.200	386	241	236	3.063
1996	2.172	388	243	238	3.041
1997	2.135	383	239	230	2.987
1998	2.080	364	231	217	2.892
1999	1.976	344	212	206	2.738
2000	1.738	305	189	188	2.420
2001	1.636	287	182	177	2.282
2002	1.572	278	172	173	2.195
2003	1.564	276	170	174	2.184

Font: Banc d'Espanya

Quadre 2.22 Oficines de caixes d'estalvi

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Catalunya
1992	2.497	388	272	409	3.566
1993	2.534	387	278	417	3.616
1994	2.613	389	284	421	3.707
1995	2.675	402	292	425	3.794
1996	2.828	389	308	437	3.962
1997	2.913	405	314	459	4.091
1998	3.051	436	331	492	4.310
1999	3.152	447	335	500	4.434
2000	3.332	463	342	506	4.643
2001	3.434	471	350	516	4.771
2002	3.512	479	350	524	4.865
2003	3.600	483	352	538	4.973

Font: Banc d'Espanya

Quadre 2.23 Evolució de les despeses de la Generalitat de Catalunya
(Milions d'euros)

Capítols	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002(*)	2003(*)
1. Remuneracions de personal	1.811,3	1.926,2	2.052,9	2.183,1	2.318,2	2.449,4	2.631,8	2.870,1
2. Compra de béns i serveis	343,6	367,7	407,3	471,1	517,8	588,1	710,6	649,1
3. Interessos	507,8	505,7	491,7	443,3	421,8	428,8	416,4	392,7
4. Transferències corrents	6.199,2	6.829,8	6.941,1	7.740,5	8.253,7	8.756,9	9.516,1	9.779,7
Despeses corrents (1 a 4)	8.861,9	9.629,5	9.893,0	10.838,0	11.511,4	12.223,3	13.274,9	13.691.6
6. Inversions reals	487,5	492,7	536,5	613,4	575,0	680,6	882,8	971,4
7. Transferències de capital	728,2	726,5	824,6	736,1	827,2	952,5	1.020,9	584,1
Despeses de capital (6+7)	1.215,7	1.219,2	1.361,0	1.349,6	1.402,2	1.633,0	1.903,7	1.555,5
Despeses no financeres (1 a 7)	10.077,6	10.848,7	11.254,0	12.187,5	12.913,6	13.856,3	15.178,6	15.247,1
8. Variació d'actius financers	135,8	100,8	66,2	84,9	115,8	148,0	158,6	228,7
9. Variació de passius financers	330,5	1.040,8	1.430,4	768,1	608,2	833,3	1.021,9	605,6
Despeses financeres (8+9)	466,2	1.141,6	1.496,6	852,9	724,0	981,3	1.180,5	834,3
Total despeses	10.543,8	11.990,4	12.750,7	13.040,5	13.637,6	14.837,6	16.359,1	16.081,4

(*) Dades del pressupost inicial
Font: Liquidacions del pressupost de la Generalitat de Catalunya

Quadre 2.24 Despeses consolidades del sector públic autonòmic de Catalunya
(Generalitat + EAA + OACIF + EGSS) (Milions d'euros)

Capítols	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002(*)	2003(*)
1. Remuneracions de personal	2.900,1	2.998,3	3.155,7	3.321,5	3.477,6	3.655,5	3.883,9	4.238,7
2. Compra de béns i serveis	2.035,2	2.160,9	2.281,9	2.560,2	1.103,8	1.236,0	3.221,3	3.499,7
3. Interessos	592,1	567,4	555,6	486,1	422,2	428,9	487,9	434,2
4. Transferències corrents	3.671,2	4..059,4	4.175,8	4.718,1	6.485,5	6.843,7	5.313,5	5.724,8
5. Dotació per amortitzacions	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Despeses corrents (1 a 5)	9.198,5	9.786,0	10.168,9	11.085,9	11.489,0	12.164,0	12.906,7	13.897,4
6. Inversions reals	586,6	595,6	625,3	686,1	603,0	709,7	998,7	1.091,8
7. Transferències de capital	621,7	641,1	774,0	676,2	817,1	941,0	457,5	473,9
Despeses de capital (6+7)	1.208,3	1.236,7	1.399,3	1.362,3	1.420,0	1.650,7	1.456,1	1.565,7
Despeses no financeres (1 a 7)	10.406,8	11.022,7	11.568,2	12.448,2	12.909,0	13.814,6	14.362,8	15.463,1
8. Variació d'actius financers	142,4	105,7	65,0	87,9	115,2	147,4	141,5	230,3
9. Variació de passius financers	447,5	1.047,5	1.468,6	773,3	608,2	833,3	532,2	605,6
Despeses financeres (8+9)	589,9	1.153,2	1.533,6	861,2	723,3	980,7	673,7	835,9
Total despeses	10.996,7	12.175,9	13.101,9	13.309,4	13.632,4	14.795,4	15.036,5	16.299,0

(*) Dades del pressupost inicial
Font: Liquidacions del pressupost de la Generalitat de Catalunya

Quadre 2.25 Evolució de les despeses de la Generalitat de Catalunya per funcions (*)
(Milions d'euros)

Funcions	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Serveis de caràcter general	589,0	601,3	625,2	660,1	712,8	511,7
2. Protecció civil i seguretat ciutadana	115,6	131,9	143,7	162,3	182,2	328,7
3. Seguretat, protecció i promoció social	458,3	424,9	429,1	475,8	518,3	651,8
4. Producció de béns públics de caràcter social	5.664,7	5.701,4	5.894,6	6.227,4	6.227,4	7.809,8
5. Producció de béns públics de caràcter econòmic	707,6	637,5	613,0	601,4	601,4	654,4
6. Regulació econòmica de caràcter general	57,2	45,1	46,0	57,4	57,7	166,2
7. Regulació econòmica de sectors productius	275,9	205,0	201,6	198,2	228,5	200,2
9. Transf. a altres administracions públiques	1.256,9	1.313,2	1.392,8	1.485,5	1.585,0	1.740,4
0. Deute públic	614,9	738,6	783,6	763,3	833,1	927,2
Total despeses	9.740,1	9.798,9	10.129,5	10.631,4	11.488,0	12.990,5

(*) Dades del pressupost inicial
Font: Pressupost de la Generalitat de Catalunya

Quadre 2.26 Evolució dels ingressos de la Generalitat de Catalunya
(Milions d'euros)

Capítols	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002(*)	2003(*)
1. Impostos directes	375,5	1.490,5	1.566,3	1.725,5	1.831,4	1.926,1	3.547,1	3.932,3
2. Impostos indirectes	765,3	901,7	1.069,4	1.182,2	1.284,8	1.299,1	5.886,7	6.206,7
3. Taxes i altres ingressos	315,7	337,1	339,3	297,2	372,2	407,8	428,0	413,2
4. Transferències corrents	7.796,0	7.263,7	7.595,9	8.248,5	8.815,4	9.394,8	4.622,3	4.468,9
5. Ingressos patrimonials	14,8	11,4	11,6	6,8	8,2	9,0	10,6	9,7
Ingressos corrents (1 a 5)	9.267,3	10.004,4	10.582,5	11.460,2	12.312,1	13.036,9	14.494,6	15.030,7
6. Alienació d'inversions reals	0,4	135,7	2,5	0,2	4,0	7,4	126,6	0,0
7. Transferències de capital	579,5	557,6	570,5	662,7	577,4	819,1	572,7	225,9
Ingressos de capital (6-7)	579,9	693,3	573,1	663,0	581,4	826,4	699,3	225,9
Ingressos no financers (1 a 7)	9.847,1	10.697,7	11.155,5	12.123,2	12.893,6	13.863,3	15.193,9	15.256,6
8. Variació d'actius financers	1,7	1,7	1,1	37,0	1,1	2,9	21,3	0,0
9. Variació de passius financers	1.470,6	1.528,5	1.546,8	889,9	680,6	777,1	1.072,0	824,8
Ingressos financers (8-9)	1.472,3	1.530,2	1.547,9	926,9	681,7	780,0	1.093,2	824,8
Total ingressos	11.319,4	12.227,8	12.703,4	13.050,1	13.575,3	14.643,3	16.287,2	16.081,4

(*) Dades del pressupost inicial
Font: Liquidacions del pressupost de la Generalitat de Catalunya

Quadre 2.27 Ingressos consolidats del sector públic autonòmic de Catalunya
(Generalitat + EAA + OACIF + EGSS) (Milions d'euros)

Capítols	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002(*)	2003(*)
1. Impostos directes	375,5	412,7	1.566,3	1.725,5	1.831,4	1.926,1	3.733,5	3.932,3
2. Impostos indirectes	765,3	901,7	1.069,4	1.182,2	1.284,8	1.299,1	5.601,1	6.206,7
3. Taxes i altres ingressos	494,4	432,2	444,7	409,8	435,3	502,5	493,2	526,7
4. Transferències corrents	7.887,1	8.416,4	7.777,8	8.396,4	8.730,0	9.249,6	4.324,2	4.568,7
5. Ingressos patrimonials	18,9	15,8	15,0	9,0	8,8	9,9	10,1	10,2
Ingressos corrents (1 a 5)	9.541,2	10.178,8	10.873,3	11.722,8	12.290,4	12.987,3	14.162,1	15.244,6
6. Alienació d'inversions reals	0,4	135,7	2,5	0,2	4,0	7,4	0,0	0,0
7. Transferències de capital	579,5	559,3	571,3	664,6	593,3	835,5	211,8	226,1
Ingressos de capital (6-7)	579,9	695,0	573,8	664,9	597,4	842,9	211,8	226,1
Ingressos no financers (1 a 7)	10.121,1	10.873,8	11.447,1	12.387,7	12.887,8	13.830,2	14.373,9	15.470,7
8. Variació d'actius financers	3,0	3,0	2,4	38,4	2,4	4,1	2,2	3,6
9. Variació de passius financers	1.470,6	1.759,7	1.546,8	963,3	680,6	777,1	660,4	824,8
Ingressos financers (8-9)	1.473,6	1.762,7	1.549,2	1.001,7	683,0	781,2	662,6	828,3
Total ingressos	11.594,7	12.636,5	12.996,3	13.389,4	13.570,8	14.611,4	15.036,5	16.299,0

(*) Dades del pressupost inicial
Font: Liquidacions del pressupost de la Generalitat de Catalunya

Quadre 2.28 Evolució de les despeses de les corporacions locals catalanes consolidades per entitats
(Milions d'euros)

	2001(*)				2002(*)			
	Ajuntaments	Consells comarcals	Diputacions	Total consolidat	Ajuntaments	Consells comarcals	Diputacions	Total consolidat
1. Remuneració de personal	1.342,6	45,7	161,7	1.550,0	1.499,4	48,1	169,2	1.716,7
2. Compres de béns i serveis	1.283,9	83,5	83,1	1.450,5	1.450,8	95,9	87,3	1.634,0
3. Pagament d'interessos	263,7	1,5	24,8	290,1	221,1	1,3	24,0	246,4
4. Transferències corrents	699,7	26,4	195,6	921,7	767,9	36,3	202,1	1.006,3
Despeses corrents (1 a 4)	3.589,9	157,2	465,2	4.212,3	3.939,2	181,6	482,6	4.603,4
6. Inversions reals	1.476,1	33,1	68,1	1.577,3	2.098,8	40,6	59,9	2.198,5
7. Transferències de capital	136,6	6,3	18,7	161,5	171,2	1,7	31,2	204,1
Despeses de capital (6-7)	1.612,6	39,3	86,8	1.738,8	2.269,3	42,3	91,1	2.402,7
Despeses no financeres (1 a 7)	5.202,6	196,5	552,1	5.951,1	6.208,5	223,9	573,7	7.006,1
8. Variació d'actius financers	12,9	0,0	4,2	17,1	14,2	0,0	4,2	18,5
9. Variació de passius financers	321,0	2,5	42,5	366,0	279,6	2,4	35,7	317,6
Despeses financeres (8-9)	334,0	2,6	46,6	383,2	293,8	2,4	39,9	336,1
Total despeses	5.536,5	199,1	598,7	6.334,3	6.502,3	226,3	613,5	7.342,2

(*) Dades del pressupost inicial
Font: DG. d'Administració Local. Generalitat de Catalunya

Quadre 2.29 Evolució dels ingressos de les corporacions locals catalanes
(Milions d'euros)

	2001(*)				2002(*)			
	Ajuntaments	Consells comarcals	Diputacions	Total consolidat	Ajuntaments	Consells comarcals	Diputacions	Total consolidat
1. Impostos directes	1.924,6	0,0	65,8	1.990,4	2.094,4	–	67,9	2.162
2. Impostos indirectes	158,6	0,0	0,0	158,6	169,6	–	–	170
3. Taxes i altres ingressos	947,5	23,1	10,5	981,1	1.082,7	25,4	11,1	1.119
4. Transferències corrents	1.362,0	120,0	523,1	2.005,1	1.512,1	140,2	555,5	2.208
5. Ingressos patrimonials	82,9	2,2	5,4	90,5	109,6	2,7	6,3	119
Ingressos corrents (1 a 5)	4.475,6	145,2	604,8	5.225,6	4.968,4	168,3	640,8	5.778
6. Alienació d'inversions	156,1	0,2	0,9	157,2	231,3	2,8	2,4	236
7. Transferències de capital	309,4	84,3	2,4	396,1	410,7	81,6	0,4	493
Ingressos de capital (6-7)	465,5	84,5	3,3	553,3	642,0	84,4	2,7	729
Ingressos no financers (1 a 7)	4.941,1	229,7	608,1	5.778,9	5.610,4	252,7	643,5	6.507
8. Variació d'actius financers	3,6	0,1	6,7	10,4	12,8	0,1	5,1	18
9. Variació de passius financers	519,1	2,2	106,2	627,5	768,4	3,4	86,1	858
Ingressos financers (8-9)	522,7	2,3	112,9	637,9	781,2	3,5	91,2	876
Total ingressos	5.463,8	232,0	721,0	6.416,8	6.391,7	256,1	734,7	7.383

(*) Dades del pressupost inicial
Font: DG. d'Administració Local. Generalitat de Catalunya

Economia catalana: empresa i sectors

Quadre 3.1 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Total empreses, excloses les d'energia)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	1.943	1.846	1.884	1.862	1.581
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	8,2	9,4	14,1	6,2	2,5
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	6,4	11,9	19,9	2,0	–3,2
–Altres despeses d'explotació	11,4	11,7	11,5	8,7	9,3
=Valor afegit brut al cost de factors	7,7	4,7	6,7	12,1	6,2
–Despeses de personal	7,6	8,0	10,1	5,7	5,8
–Amortitzacions i provisions de tràfic	5,3	11,4	11,7	12,9	6,3
=Resultat econòmic net de l'explotació	9,3	–7,6	–5,0	29,5	7,1
+Ingressos financers	4,7	13,2	24,9	28,1	–6,3
–Despeses financeres	–13,6	–12,4	51,3	28,4	–6,2
+/–Altres resultats	–198,3	(ns)	(ns)	–657,8	–53,0
=Resultat abans d'impostos	10,3	12,8	–19,2	16,8	2,5
–Impost sobre beneficis	–0,1	22,0	–27,0	20,6	10,5
=Resultat net total	14,2	10,0	–16,3	15,7	0,1
Recursos generats	12,1	–3,6	–1,0	23,4	7,9
=Autofinançament	5,8	–7,0	1,3	37,2	9,6
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	29,9	29,1	26,8	28,3	29,0
–Despeses de personal	17,5	17,7	16,3	16,1	16,2
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,9	5,1	4,8	5,2	4,8
+Ingressos financers	1,5	1,6	1,6	2,0	1,9
–Despeses financeres	1,7	1,4	1,8	2,2	1,8
+/–Altres resultats	–0,5	0,4	–0,2	–0,8	–1,0
–Impost sobre beneficis	1,7	1,8	1,3	1,4	1,8
=Resultat total	5,1	5,2	4,1	4,6	5,3
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	11,4	18,5	19,8	15,8	10,9
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	13,3	20,0	20,9	17,6	12,1
Actiu circulant net de l'explotació	13,8	10,7	10,6	9,7	–1,4
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	13,4	18,0	18,6	16,0	9,2
Actius financers nets a curt i a llarg termini	19,6	10,0	33,8	10,1	35,7
Fons propis (preus corrents)	0,1	1,1	5,5	–0,5	7,5
Recursos aliens a llarg termini	21,5	43,4	51,5	29,6	19,8
Finançament a curt termini amb cost	10,0	11,6	15,3	–4,2	10,2
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	10,0	9,7	8,3	9,4	9,0
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	14,2	12,2	11,3	13,5	13,3
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	11,0	9,9	8,5	9,1	9,3
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	11,7	9,4	8,8	10,1	10,3
Interessos / Recursos aliens remunerats	5,9	3,8	4,7	5,1	4,6
Palanquejament (preus corrents)	5,8	5,6	4,1	5,0	5,7
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	13,1	10,6	10,0	11,3	13,2
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	7,4	6,3	5,7	7,0	8,0
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,8	1,7	1,7	1,6	1,6
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	7,3	8,0	7,8	7,9	8,2
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	12,2	12,0	12,0	12,0	11,9
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,8	1,6	1,3	1,1	1,2
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	7,6	11,3	7,7	8,1	6,4
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	92,8	97,9	97,8	98,2	98,2
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	15,8	12,7	12,6	15,1	13,5
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	26,9	23,2	23,7	28,8	30,0
Despeses de personal / Valor afegit	58,6	60,9	60,9	56,8	55,7
Despeses financeres / Valor afegit	5,6	4,7	6,6	7,7	6,3
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	5,5	6,1	4,8	5,0	6,2
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	8,3	9,0	7,8	7,3	7,9

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.2 Estructura del balanç i compte de resultats. Resta d'Espanya
(Total empreses, excloses les d'energia)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	5.714	5.910	6.093	5.853	4.827
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	9,7	9,4	12,8	4,2	4,2
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	9,4	9,2	16,3	–0,6	–0,3
–Altres despeses d'explotació	11,5	13,4	15,0	8,9	6,6
=Valor afegit brut al cost de factors	8,6	6,8	6,5	6,6	7,2
–Despeses de personal	7,5	7,8	9,3	5,8	5,7
–Amortitzacions i provisions de tràfic	0,0	9,2	9,0	5,4	2,0
=Resultat econòmic net de l'explotació	18,9	2,7	–1,5	9,4	15,2
+Ingressos financers	–0,5	–1,4	56,7	55,1	–11,8
–Despeses financeres	–1,1	–1,2	44,1	19,6	–0,9
+/–Altres resultats	–82,0	–118,7	–24,6	–150,7	–251,6
=Resultat abans d'impostos	15,1	–11,0	–8,8	–7,0	(ns)
–Impost sobre beneficis	13,4	8,7	–30,2	20,6	–9,7
=Resultat net total	15,6	–16,7	–1,0	–14,0	(ns)
Recursos generats	9,6	4,3	0,9	10,9	–0,5
=Autofinançament	14,2	4,9	5,3	5,3	16,5
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	33,0	32,7	30,6	31,7	32,8
–Despeses de personal	17,9	17,6	16,7	17,0	17,1
–Amortitzacions i provisions de tràfic	6,5	6,8	6,7	6,8	7,1
+Ingressos financers	1,6	1,5	2,3	3,4	3,0
–Despeses financeres	2,3	2,1	2,8	3,3	3,4
+/–Altres resultats	–1,1	–1,8	–1,7	–2,9	–9,3
–Impost sobre beneficis	1,6	1,6	1,0	1,4	1,2
=Resultat total	5,3	4,3	3,9	3,8	–2,3
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	12,1	15,4	13,4	13,9	10,7
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	13,3	16,8	15,9	15,2	12,2
Actiu circulant net de l'explotació	3,9	14,5	24,1	–0,5	4,5
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	11,4	16,3	17,5	11,7	10,5
Actius financers nets a curt i a llarg termini	48,6	76,3	38,2	32,9	13,5
Fons propis (preus corrents)	5,5	15,3	18,6	14,1	0,9
Recursos aliens a llarg termini	49,8	83,1	31,8	28,3	24,8
Finançament a curt termini amb cost	–0,3	10,4	50,2	10,2	–27,5
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	9,4	7,4	6,0	5,3	–5,0
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	13,7	12,5	10,2	10,4	11,6
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net	9,8	7,8	6,3	5,5	–2,0
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	10,9	9,5	8,0	8,0	8,0
Interessos / Recursos aliens remunerats	5,9	5,0	5,1	5,2	4,4
Palanquejament (preus corrents)	5,0	4,5	2,9	2,8	3,6
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	12,2	11,9	10,5	10,7	10,8
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	8,6	8,3	7,2	7,9	8,6
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,4	1,4	1,5	1,3	1,2
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	6,8	7,0	6,9	6,2	5,3
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	13,3	13,7	14,0	13,5	13,9
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,2	1,5	1,4	1,4	1,2
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	8,1	6,5	7,9	7,7	8,9
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	100,8	101,5	100,7	101,3	100,8
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	17,7	16,2	13,1	11,3	12,3
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	33,1	33,2	32,8	32,7	36,9
Despeses de personal / Valor afegit	54,1	53,9	54,6	53,7	52,1
Despeses financeres / Valor afegit	7,1	6,4	9,1	10,3	10,5
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	4,7	5,0	3,4	4,3	3,8
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	5,6	5,4	4,8	6,8	0,3

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.3 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Energia)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	31	31	37	41	31
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	–0,3	38,3	69,0	3,5	–8,9
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	–22,9	58,4	102,6	4,0	–15,0
–Altres despeses d'explotació	8,6	26,4	35,5	11,2	10,8
=Valor afegit brut al cost de factors	8,7	10,0	6,7	1,8	–8,1
–Despeses de personal	–4,1	6,1	4,9	2,6	–2,3
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–4,4	23,0	–1,7	–2,7	12,6
=Resultat econòmic net de l'explotació	25,4	4,5	13,7	3,5	–18,9
+Ingressos financers	–3,7	4,8	91,0	38,5	30,3
–Despeses financeres	–8,8	–15,5	87,1	15,7	–38,2
+/–Altres resultats	–27,2	(ns)	(ns)	–47,0	(ns)
=Resultat abans d'impostos	91,9	17,8	–6,4	43,8	96,2
–Impost sobre beneficis	151,4	7,4	–28,5	18,1	65,9
=Resultat net total	81,5	22,0	1,4	50,9	101,9
Recursos generats	7,0	19,8	20,6	0,1	29,8
=Autofinançament	5,7	5,5	15,6	25,4	–9,5
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	61,1	26,1	16,5	24,1	23,4
–Despeses de personal	14,3	6,7	4,2	4,9	6,0
–Amortitzacions i provisions de tràfic	16,1	8,0	4,7	5,8	6,2
+Ingressos financers	4,4	2,9	3,1	2,2	5,5
–Despeses financeres	8,3	2,4	2,6	3,7	2,7
+/–Altres resultats	–7,0	0,7	–1,3	–2,6	12,4
–Impost sobre beneficis	3,9	3,3	1,4	1,7	3,5
=Resultat total	15,9	9,3	5,5	7,7	22,8
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	3,6	10,1	14,2	8,6	15,0
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	4,0	10,4	14,0	8,6	15,2
Actiu circulant net de l'explotació	–15,2	55,0	67,6	10,9	–30,9
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	3,0	11,7	16,4	8,8	9,2
Actius financers nets a curt i a llarg termini	–2,4	47,3	36,1	4,3	–25,8
Fons propis (preus corrents)	–6,7	–1,5	–0,4	–0,3	–4,2
Recursos aliens a llarg termini	10,2	61,0	32,9	7,4	–10,2
Finançament a curt termini amb cost	–54,4	–27,2	65,9	97,3	–86,3
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	6,2	8,6	8,4	13,1	21,0
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	10,4	10,9	12,4	18,2	13,4
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	6,7	8,4	7,8	10,4	15,4
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	8,5	8,0	8,9	12,1	9,7
Interessos / Recursos aliens remunerats	4,5	3,2	4,6	4,8	3,6
Palanquejament (preus corrents)	4,0	4,8	4,3	7,3	6,0
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	8,3	9,2	9,6	10,6	10,8
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	30,7	11,3	7,6	13,4	11,2
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,3	0,8	1,3	0,8	1,0
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	5,7	22,9	24,5	8,4	8,2
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	6,3	6,5	6,3	5,5	7,1
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,0	4,6	1,9	1,4	2,2
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	8,9	5,9	6,7	11,6	35,0
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	122,6	106,5	108,0	118,0	106,7
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	10,4	12,0	13,6	15,3	14,2
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	43,8	49,9	53,9	53,0	70,6
Despeses de personal / Valor afegit	23,4	25,8	25,7	20,4	25,7
Despeses financeres / Valor afegit	13,6	9,0	15,6	15,2	11,7
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	6,3	12,5	8,3	6,9	15,1
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	12,1	19,6	23,8	4,3	17,8

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.4 Estructura del balanç i compte de resultats. Resta d'Espanya
(Energia)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	172	189	200	200	167
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	–8,5	13,3	38,8	–1,8	–1,3
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	–16,8	29,3	63,8	–2,7	–3,3
–Altres despeses d'explotació	–1,6	3,9	23,5	13,7	4,3
=Valor afegit brut al cost de factors	–1,1	0,5	14,2	–7,1	0,5
–Despeses de personal	–3,2	–4,3	0,4	2,9	0,3
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–8,5	0,4	10,0	–6,4	9,3
=Resultat econòmic net de l'explotació	7,4	3,9	26,0	–13,0	–4,6
+Ingressos financers	2,6	10,5	–2,1	38,1	20,4
–Despeses financeres	–8,5	–10,5	14,3	28,3	–10,0
+/–Altres resultats	–1,8	(ns)	(ns)	–108,8	–82,9
=Resultat abans d'impostos	16,0	29,1	8,3	–21,3	20,2
–Impost sobre beneficis	15,6	41,1	–17,4	–25,7	0,7
=Resultat net total	16,2	23,6	22,1	–19,5	28,1
Recursos generats	4,0	0,5	13,5	–11,8	6,5
=Autofinançament	2,7	–1,0	–7,9	0,5	9,7
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	38,1	36,6	30,1	26,7	26,1
–Despeses de personal	11,4	10,0	7,2	7,2	6,6
–Amortitzacions i provisions de tràfic	11,7	11,1	8,8	8,1	7,9
+Ingressos financers	2,5	2,5	1,7	2,7	2,5
–Despeses financeres	4,7	4,2	3,5	4,2	2,8
+/–Altres resultats	–1,5	1,0	–0,8	–1,0	–0,3
–Impost sobre beneficis	3,2	5,1	3,1	2,5	2,7
=Resultat total	8,2	9,7	8,5	6,4	8,4
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	4,0	3,9	4,6	5,7	6,1
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	4,1	4,1	4,6	6,2	6,7
Actiu circulant net de l'explotació	25,7	9,5	54,2	16,1	7,9
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	5,1	4,4	7,6	7,2	6,8
Actius financers nets a curt i a llarg termini	15,9	73,4	92,2	15,0	8,3
Fons propis (preus corrents)	–3,5	3,3	17,8	2,6	0,8
Recursos aliens a llarg termini	15,9	41,3	67,2	18,8	5,6
Finançament a curt termini amb cost	–2,8	25,4	–15,3	–10,8	21,6
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	5,4	5,8	8,3	7,9	9,9
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	8,0	8,6	11,0	10,3	13,0
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	6,6	7,1	8,3	7,1	8,5
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	7,1	7,1	8,5	7,9	9,4
Interessos / Recursos aliens remunerats	5,2	4,3	4,8	4,6	3,9
Palanquejament (preus corrents)	2,0	2,8	3,7	3,3	5,5
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	6,2	6,5	8,2	6,6	6,6
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	15,1	15,5	14,1	11,4	11,6
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,4	0,4	0,6	0,6	0,6
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	7,9	6,8	7,3	5,3	4,8
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	6,5	6,7	7,2	7,4	7,4
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,3	–0,3	2,5	0,5	–0,3
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	11,2	15,0	8,8	9,1	15,4
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	121,3	124,9	120,8	113,3	114,0
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	8,8	8,3	6,8	6,3	7,3
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	41,5	39,6	31,8	35,0	37,1
Despeses de personal / Valor afegit	29,8	27,4	23,8	27,0	25,1
Despeses financeres / Valor afegit	12,4	11,4	11,6	15,7	10,6
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	8,4	14,0	10,2	9,3	10,2
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	16,1	16,5	23,7	19,5	21,9

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.5 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	973	883	847	791	649
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	6,3	6,9	12,8	3,2	0,0
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	6,1	9,6	18,2	2,6	–3,8
–Altres despeses d'explotació	6,4	7,3	5,6	6,0	7,6
=Valor afegit brut al cost de factors	5,0	2,6	5,6	3,5	3,5
–Despeses de personal	5,7	4,1	7,7	4,1	2,9
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–1,7	4,9	3,8	3,9	–2,1
=Resultat econòmic net de l'explotació	8,6	–2,0	2,3	2,0	9,0
+Ingressos financers	–14,1	0,2	33,1	20,6	–12,3
–Despeses financeres	–19,0	–12,8	39,6	7,7	–13,6
+/–Altres resultats	–99,2	(ns)	(ns)	(ns)	–9,0
=Resultat abans d'impostos	7,5	22,7	–6,1	–6,5	11,2
–Impost sobre beneficis	–1,3	51,8	–14,0	–23,2	49,5
=Resultat net total	10,3	14,9	–3,3	–1,5	2,2
Recursos generats	9,2	–6,5	4,5	4,0	4,9
=Autofinançament	3,1	–9,5	11,8	6,2	9,6
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	25,4	25,3	23,6	23,2	23,5
–Despeses de personal	14,4	14,4	13,4	13,1	13,1
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,5	4,6	4,2	4,3	4,1
+Ingressos financers	0,9	1,0	1,3	1,5	1,3
–Despeses financeres	1,3	1,1	1,3	1,4	1,2
+/–Altres resultats	–0,6	0,7	0,0	–0,6	–0,7
–Impost sobre beneficis	1,2	1,8	1,4	1,0	1,5
=Resultat total	4,3	5,1	4,4	4,3	4,3
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	13,1	14,9	13,4	14,7	10,4
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	14,3	16,7	13,4	14,6	12,0
Actiu circulant net de l'explotació	4,1	11,6	10,7	9,2	1,0
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	11,5	15,5	12,7	13,4	9,6
Actius financers nets a curt i a llarg termini	32,7	–8,7	30,4	10,9	15,1
Fons propis (preus corrents)	–1,7	–3,3	1,2	–1,9	0,7
Recursos aliens a llarg termini	39,6	13,6	49,0	15,4	7,9
Finançament a curt termini amb cost	2,9	12,6	4,3	–4,2	–2,7
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	10,6	11,5	10,4	10,6	9,0
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	15,0	14,1	13,7	14,2	13,5
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	11,8	12,5	11,2	10,3	9,9
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	12,8	11,3	11,2	11,6	10,9
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,6	4,2	5,5	5,5	4,7
Palanquejament (preus corrents)	6,2	7,1	5,7	6,1	6,2
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	14,7	13,9	13,6	13,3	13,6
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	6,4	6,3	5,9	5,8	6,3
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,3	2,2	2,3	2,3	2,2
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	8,4	9,7	9,6	10,5	10,5
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	17,7	16,9	16,9	16,4	15,2
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,2	1,1	0,8	0,8	0,8
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	5,9	13,1	8,1	8,8	6,1
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	89,1	93,6	93,0	91,8	90,7
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	18,3	14,8	16,3	16,4	15,9
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	29,3	25,8	29,3	30,9	32,7
Despeses de personal / Valor afegit	56,8	57,2	57,0	56,7	55,6
Despeses financeres / Valor afegit	4,9	4,2	5,7	5,8	5,0
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	4,9	7,1	6,0	4,3	6,3
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	8,2	9,0	7,2	7,5	7,1

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.6 Estructura del balanç i compte de resultats. Resta d'Espanya
(Indústria)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	2.236	2.124	2.100	1.946	1.606
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	8,4	4,9	14,1	–0,7	1,6
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	8,7	6,8	17,3	–2,1	1,0
–Altres despeses d'explotació	9,4	3,0	12,3	5,8	3,7
=Valor afegit brut al cost de factors	7,3	1,9	6,8	–1,4	1,4
–Despeses de personal	6,1	4,7	6,5	2,6	3,0
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–3,5	0,1	11,8	7,6	–0,5
=Resultat econòmic net de l'explotació	19,0	–2,7	4,5	–15,4	–0,9
+Ingressos financers	2,5	17,6	25,4	5,1	–24,5
–Despeses financeres	–8,8	–12,0	36,9	17,0	2,0
+/–Altres resultats	–272,5	(ns)	–224,7	–0,1	–43,8
=Resultat abans d'impostos	18,5	6,4	–12,8	–22,7	–22,6
–Impost sobre beneficis	14,3	12,6	–13,2	–25,2	–41,7
=Resultat net total	20,0	4,2	–12,7	–21,8	–16,1
Recursos generats	9,6	–0,6	8,4	–7,2	–4,9
=Autofinançament	10,1	1,0	14,2	–9,5	0,2
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	24,0	23,5	22,3	21,6	20,9
–Despeses de personal	13,3	13,3	12,3	12,3	12,0
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,3	4,0	4,0	4,3	4,1
+Ingressos financers	0,9	1,0	1,3	1,4	1,0
–Despeses financeres	1,2	1,0	1,3	1,6	1,5
+/–Altres resultats	–0,4	0,0	–1,3	–1,2	–1,4
–Impost sobre beneficis	1,5	1,7	1,2	0,9	0,5
=Resultat total	4,3	4,5	3,5	2,7	2,3
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	14,0	16,2	13,7	14,5	12,3
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	14,3	16,5	14,3	14,5	12,4
Actiu circulant net de l'explotació	5,8	4,4	25,5	–3,1	3,0
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	11,9	13,3	17,0	9,6	10,0
Actius financers nets a curt i a llarg termini	15,8	20,0	22,2	33,0	7,4
Fons propis (preus corrents)	–0,7	2,5	0,8	3,4	–1,0
Recursos aliens a llarg termini	36,4	17,0	9,6	47,0	16,2
Finançament a curt termini amb cost	–4,5	5,4	28,1	–6,2	7,2
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	9,9	9,8	8,2	5,9	5,3
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	14,1	13,5	13,8	10,3	9,4
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	11,3	11,3	9,5	7,2	5,9
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	12,0	11,3	11,6	8,9	7,9
Interessos / Recursos aliens remunerats	5,9	4,6	6,1	6,0	4,9
Palanquejament (preus corrents)	6,1	6,6	5,5	2,9	3,0
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	14,0	13,1	13,4	10,1	9,2
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	6,4	6,1	6,0	5,0	4,7
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,2	2,1	2,3	2,0	1,9
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	7,9	8,3	8,8	7,6	7,5
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,7	0,7	0,7	0,6	0,5
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	15,8	15,0	15,3	15,3	14,9
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,0	0,7	1,0	1,0	0,5
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	6,6	6,7	9,0	7,0	5,9
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	87,4	88,7	92,9	95,4	96,0
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	16,2	14,9	16,2	12,9	12,4
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	29,3	29,0	31,8	28,9	28,2
Despeses de personal / Valor afegit	55,4	56,8	55,3	56,9	57,6
Despeses financeres / Valor afegit	5,1	4,2	5,8	7,3	7,0
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	6,1	7,2	5,4	4,3	2,6
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	7,4	7,2	6,6	7,3	6,1

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.7 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Construcció)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	99	104	113	125	105
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	11,6	6,8	8,7	16,8	10,2
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	15,3	12,2	6,7	11,5	6,3
–Altres despeses d'explotació	13,2	5,8	10,3	18,7	14,3
=Valor afegit brut al cost de factors	7,2	3,0	9,7	17,4	–0,7
–Despeses de personal	5,5	5,0	12,2	12,0	4,2
–Amortitzacions i provisions de tràfic	11,6	9,0	–60,7	109,0	–53,9
=Resultat econòmic net de l'explotació	15,9	–9,6	36,5	19,1	–0,2
+Ingressos financers	30,3	–2,8	82,1	13,5	–16,5
–Despeses financeres	–12,0	–17,5	31,0	8,4	4,6
+/–Altres resultats	(ns)	299,6	(ns)	–66,0	53,9
=Resultat abans d'impostos	14,0	92,6	–8,4	13,5	–1,0
–Impost sobre beneficis	1,3	110,8	–7,8	13,5	–16,1
=Resultat net total	17,6	88,0	–8,6	13,5	6,3
Recursos generats	22,4	3,4	5,1	47,9	–37,9
=Autofinançament	20,6	–10,2	–21,3	98,6	–56,1
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	31,7	29,8	29,5	21,4	18,3
–Despeses de personal	24,9	23,5	23,6	15,4	14,5
–Amortitzacions i provisions de tràfic	2,4	2,3	0,8	1,6	0,6
+Ingressos financers	2,1	1,6	2,8	1,0	0,8
–Despeses financeres	1,2	1,0	1,3	0,9	0,8
+/–Altres resultats	–1,3	2,4	–0,6	–0,8	–0,1
–Impost sobre beneficis	0,8	1,6	1,3	1,2	0,8
=Resultat total	3,2	5,5	4,7	2,5	2,2
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	12,1	22,0	23,5	22,4	57,8
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	17,9	29,2	36,1	18,1	38,5
Actiu circulant net de l'explotació	169,2	–31,0	(ns)	1,6	28,6
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	64,1	–1,1	–22,1	34,5	–76,5
Actius financers nets a curt i a llarg termini	0,1	50,4	69,4	15,4	61,6
Fons propis (preus corrents)	–4,5	12,4	32,3	–0,3	–0,5
Recursos aliens a llarg termini	–2,3	16,1	–8,6	39,7	26,7
Finançament a curt termini amb cost	89,5	26,0	19,2	0,5	11,8
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	13,3	22,2	14,8	17,1	16,8
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	22,0	18,7	20,7	30,7	24,2
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	13,4	18,0	13,6	17,3	16,7
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	16,7	12,5	14,6	20,3	17,3
Interessos / Recursos aliens remunerats	8,2	4,9	5,7	7,0	7,5
Palanquejament (preus corrents)	8,5	7,6	8,9	13,3	9,8
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	32,5	30,4	55,2	88,3	(ns)
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	4,4	4,1	5,0	4,4	3,2
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	7,4	7,5	11,0	19,9	(ns)
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	16,7	16,9	923,4	–19,5	–16,7
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	4,2	4,0	3,3	2,1	3,1
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	20,2	20,2	16,6	11,2	15,5
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,6	1,5	–1,3	0,9	–0,6
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	10,1	14,6	7,3	8,3	6,0
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	93,0	100,7	127,1	76,9	71,8
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	22,3	17,8	10,2	23,7	7,8
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	16,7	14,8	10,9	16,3	5,6
Despeses de personal / Valor afegit	78,6	78,8	80,1	71,9	79,4
Despeses financeres / Valor afegit	3,9	3,5	4,4	4,2	4,2
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	4,6	7,1	6,6	9,2	8,1
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	3,6	5,6	9,4	4,5	5,4

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.8 Estructura del balanç i compte de resultats. Resta d'Espanya
(Construcció)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002(*)
Nombre d'empreses de la mostra	532	572	548	424	–
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	12,1	9,1	11,3	14,6	–
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	17,6	9,8	19,2	10,3	–
–Altres despeses d'explotació	11,7	9,9	5,7	15,9	–
=Valor afegit brut al cost de factors	7,2	6,4	15,7	15,7	–
–Despeses de personal	5,6	8,1	12,6	11,2	–
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,8	–8,2	–2,5	67,5	–
=Resultat econòmic net de l'explotació	15,8	5,0	35,3	18,7	–
+Ingressos financers	35,5	6,5	48,9	44,2	–
–Despeses financeres	–16,9	–8,4	52,1	40,1	–
+/–Altres resultats	122,0	(ns)	11,8	–22,7	–
=Resultat abans d'impostos	44,0	–15,1	45,2	18,7	–
–Impost sobre beneficis	7,5	–4,4	45,1	42,5	–
=Resultat net total	54,7	–17,5	45,3	11,1	–
Recursos generats	31,7	6,6	30,2	28,9	–
=Autofinançament	34,9	–2,8	33,0	21,6	–
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	22,9	21,9	22,1	23,7	–
–Despeses de personal	17,3	16,9	16,4	16,8	–
–Amortitzacions i provisions de tràfic	1,6	1,4	1,1	1,8	–
+Ingressos financers	1,7	1,2	1,7	1,3	–
–Despeses financeres	1,2	0,9	1,2	1,5	–
+/–Altres resultats	0,6	–0,3	–0,5	–0,3	–
–Impost sobre beneficis	0,9	0,8	0,9	1,4	–
=Resultat total	4,2	2,9	3,6	3,4	–
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (**)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	13,5	18,8	19,4	19,4	–
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	15,6	19,3	19,2	19,7	–
Actiu circulant net de l'explotació	1,8	23,3	–32,8	–15,0	–
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	8,1	21,2	–7,4	4,5	–
Actius financers nets a curt i a llarg termini	10,3	14,2	49,1	14,9	–
Fons propis (preus corrents)	6,2	7,2	–3,9	–3,9	–
Recursos aliens a llarg termini	0,8	31,4	97,3	17,2	–
Finançament a curt termini amb cost	–0,5	15,3	–4,7	13,2	–
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	14,5	12,1	14,9	17,0	–
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	15,5	16,5	20,9	25,3	–
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	13,7	11,6	13,9	17,3	–
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	12,3	12,3	15,2	18,0	–
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,3	5,2	6,5	8,6	–
Palanquejament (preus corrents)	6,0	7,1	8,7	9,5	–
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	19,8	21,4	30,4	36,3	–
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	4,0	3,7	4,6	5,2	–
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	4,9	5,8	6,5	7,0	–
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	9,3	11,9	14,3	18,3	–
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,4	2,5	2,7	2,7	–
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	18,3	15,6	15,6	16,0	–
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,6	0,5	0,3	1,3	–
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	12,4	8,0	7,5	8,0	–
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	69,8	67,4	73,3	65,5	–
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	13,1	13,3	16,6	16,9	–
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	16,7	14,7	18,3	14,1	–
Despeses de personal / Valor afegit	75,4	76,9	73,9	70,7	–
Despeses financeres / Valor afegit	5,2	4,3	5,5	6,2	–
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	8,1	7,8	9,1	9,6	–
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	5,7	5,8	6,5	8,7	–

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Les dades per aquest sector corresponents a les empreses de la resta d'Espanya no estan disponibles
(**) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.9 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Serveis de mercat)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	854	843	908	933	816
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	16,8	23,5	23,5	14,3	10,5
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	8,0	60,3	67,9	–10,3	6,1
–Altres despeses d'explotació	22,7	27,2	26,4	8,2	9,2
=Valor afegit brut al cost de factors	14,9	10,8	8,4	28,9	12,6
–Despeses de personal	13,8	18,5	15,0	7,3	11,7
–Amortitzacions i provisions de tràfic	28,8	29,2	48,6	26,2	31,0
=Resultat econòmic net de l'explotació	10,0	–22,1	–38,0	135,7	5,9
+Ingressos financers	30,1	33,6	5,2	40,1	2,7
–Despeses financeres	–3,8	–10,8	79,2	55,6	1,4
+/–Altres resultats	–66,3	(ns)	–193,1	–228,1	–452,0
=Resultat abans d'impostos	16,2	–24,1	–62,0	124,7	–8,0
–Impost sobre beneficis	2,1	–38,8	–73,4	273,2	–21,2
=Resultat net total	23,1	–17,8	–57,7	90,9	–2,9
Recursos generats	18,9	4,3	–18,9	83,0	18,1
=Autofinançament	11,5	3,3	–32,9	186,5	15,5
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	50,9	45,4	40,8	48,9	56,8
–Despeses de personal	28,7	29,1	26,4	26,7	29,7
–Amortitzacions i provisions de tràfic	8,2	8,9	9,1	9,9	9,6
+Ingressos financers	3,8	4,4	3,3	4,3	4,8
–Despeses financeres	3,8	2,9	4,0	5,6	5,0
+/–Altres resultats	0,2	–1,5	–1,2	–1,4	–2,8
–Impost sobre beneficis	4,1	1,8	0,7	3,0	3,5
=Resultat total	10,1	5,7	2,8	6,7	11,0
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	9,3	23,8	29,5	16,8	10,9
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	11,9	24,2	31,3	20,8	11,6
Actiu circulant net de l'explotació	25,6	15,8	19,1	9,8	–1,9
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	14,2	22,7	28,7	18,5	8,6
Actius financers nets a curt i a llarg termini	7,0	36,3	27,9	9,0	53,0
Fons propis (preus corrents)	3,7	7,6	10,5	1,6	17,3
Recursos aliens a llarg termini	11,6	72,4	55,6	36,9	29,3
Finançament a curt termini amb cost	10,4	7,4	31,2	–4,6	22,2
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	8,8	5,4	2,9	7,2	8,6
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	12,2	8,5	4,9	11,4	12,8
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	9,6	5,5	3,7	7,4	8,3
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	9,5	6,4	4,4	8,1	9,4
Interessos / Recursos aliens remunerats	4,8	3,2	3,8	4,8	4,4
Palanquejament (preus corrents)	4,7	3,1	0,5	3,3	5,0
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	9,8	5,3	3,7	8,3	11,8
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	14,0	7,4	5,3	12,3	17,5
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	3,8	4,0	3,3	3,3	3,2
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	6,0	6,8	6,7	8,4	8,3
Provisions de tràfic / Existències més clients	3,0	2,8	3,3	1,7	2,5
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	9,7	7,6	7,0	7,4	6,7
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	98,1	103,4	101,2	105,4	107,1
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	10,9	8,6	5,6	12,8	10,9
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	24,4	19,9	13,1	27,2	29,1
Despeses de personal / Valor afegit	56,4	64,1	64,6	54,6	52,3
Despeses financeres / Valor afegit	7,6	6,3	9,7	11,4	8,8
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	8,0	3,9	1,6	6,1	6,1
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	10,3	10,0	10,5	7,5	9,8

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.10 Estructura del balanç i compte de resultats. Resta d'Espanya
(Serveis de mercat)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	2.811	3.059	3.243	3.159	2.585
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	11,4	16,1	11,5	7,8	4,6
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	11,9	23,3	10,6	1,5	–10,5
–Altres despeses d'explotació	13,0	22,1	19,5	8,2	4,6
=Valor afegit brut al cost de factors	9,8	10,2	5,3	10,2	10,0
–Despeses de personal	9,1	10,3	11,0	7,2	7,3
–Amortitzacions i provisions de tràfic	1,9	14,5	8,0	2,5	3,7
=Resultat econòmic net de l'explotació	19,1	6,4	–8,7	25,7	21,6
+Ingressos financers	–6,0	–11,0	79,6	75,2	–10,4
–Despeses financeres	4,1	3,7	46,4	19,8	–1,6
+/–Altres resultats	–65,2	–134,2	–9,5	–286,8	–303,6
=Resultat abans d'impostos	8,6	–26,2	–10,3	0,1	(ns)
–Impost sobre beneficis	13,2	5,4	–54,6	73,7	–5,5
=Resultat net total	7,5	–33,8	8,1	–13,3	(ns)
Recursos generats	8,4	7,0	–5,2	20,2	1,3
=Autofinançament	15,8	7,4	–0,8	12,9	25,4
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	50,1	47,1	43,7	45,0	47,6
–Despeses de personal	25,3	23,3	22,7	22,6	22,8
–Amortitzacions i provisions de tràfic	11,4	11,5	11,5	10,6	11,4
+Ingressos financers	2,8	2,2	3,7	6,2	5,4
–Despeses financeres	4,4	3,7	5,1	5,6	6,0
+/–Altres resultats	–2,7	–4,4	–2,7	–5,6	–19,9
–Impost sobre beneficis	1,9	1,7	0,8	1,8	1,7
=Resultat total	7,1	4,5	4,6	5,0	–8,9
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	11,0	14,9	13,0	13,4	9,8
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	12,7	16,8	16,5	15,4	11,9
Actiu circulant net de l'explotació	2,2	23,3	28,6	3,3	7,7
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	11,1	17,8	18,5	13,1	11,1
Actius financers nets a curt i a llarg termini	69,7	96,8	41,0	33,0	14,6
Fons propis (preus corrents)	9,8	23,7	28,5	18,5	1,5
Recursos aliens a llarg termini	56,3	98,1	33,7	26,4	25,6
Finançament a curt termini amb cost	1,8	12,2	60,8	14,1	–33,7
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	8,8	5,9	4,7	4,6	–8,9
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	13,4	11,8	8,2	9,9	11,8
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	8,7	6,2	5,0	4,7	–4,2
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	10,3	8,7	6,6	7,5	7,8
Interessos / Recursos aliens remunerats	5,9	5,1	4,9	5,0	4,3
Palanquejament (preus corrents)	4,4	3,6	1,7	2,5	3,4
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	10,9	11,0	8,4	10,2	10,6
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	13,3	12,3	9,5	11,8	13,3
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	5,4	5,5	5,0	4,5	3,4
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	12,1	13,2	13,4	12,8	13,5
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,6	2,4	2,1	1,7	1,8
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	8,2	6,4	7,8	7,8	8,9
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	110,1	107,7	104,0	103,5	102,1
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	19,1	17,1	11,6	10,5	12,4
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	37,9	38,0	35,1	36,9	43,8
Despeses de personal / Valor afegit	50,6	49,5	51,9	50,1	48,0
Despeses financeres / Valor afegit	8,8	7,9	11,7	12,4	12,6
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	3,8	3,7	1,8	4,1	3,7
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	4,2	4,1	3,4	6,3	–3,9

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.11 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústries d'altres productes minerals no metàl·lics)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	40	31	30	35	26
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	9,4	8,9	8,7	11,8	2,6
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	4,3	1,7	12,7	26,9	–10,3
–Altres despeses d'explotació	12,7	14,1	7,5	11,5	6,8
=Valor afegit brut al cost de factors	11,9	9,6	5,6	3,5	8,8
–Despeses de personal	5,1	3,0	6,7	8,0	4,0
–Amortitzacions i provisions de tràfic	23,8	5,4	–7,2	–3,1	–7,8
=Resultat econòmic net de l'explotació	13,8	15,5	8,9	2,6	16,7
+Ingressos financers	–58,3	34,2	16,5	41,8	19,2
–Despeses financeres	8,2	–7,9	151,4	18,8	–20,6
+/–Altres resultats	(ns)	55,8	134,4	(ns)	(ns)
=Resultat abans d'impostos	–22,2	39,8	14,5	–5,9	–4,2
–Impost sobre beneficis	–5,7	62,4	18,6	–20,1	32,4
=Resultat net total	–26,2	33,4	13,0	–0,5	–14,9
Recursos generats	–7,1	10,7	–13,0	13,2	17,8
=Autofinançament	–9,5	13,6	–30,3	19,8	21,8
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	41,4	48,7	39,3	41,8	43,9
–Despeses de personal	15,5	15,1	15,1	14,2	13,8
–Amortitzacions i provisions de tràfic	7,0	8,5	5,2	6,1	5,7
+Ingressos financers	3,0	6,9	4,1	7,6	8,9
–Despeses financeres	2,7	3,2	4,0	6,5	5,2
+/–Altres resultats	–3,1	–1,8	0,7	–0,1	–7,2
–Impost sobre beneficis	3,8	6,9	5,4	5,2	6,6
=Resultat total	12,2	19,9	14,5	17,3	14,4
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	33,7	7,4	11,7	12,7	–40,7
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	31,9	7,3	12,6	12,4	–37,6
Actiu circulant net de l'explotació	15,5	–6,9	1,1	15,1	–22,4
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	26,0	3,5	7,9	13,2	–32,4
Actius financers nets a curt i a llarg termini	113,9	–17,6	49,4	1,4	14,8
Fons propis (preus corrents)	1,3	–18,2	–2,9	–0,7	–1,2
Recursos aliens a llarg termini	398,2	–55,1	227,1	–5,7	–3,9
Finançament a curt termini amb cost	–10,9	229,8	–82,3	–27,7	54,5
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	12,6	12,7	14,3	13,4	10,9
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	19,7	18,3	18,9	17,5	21,4
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	12,8	12,6	14,3	11,8	10,7
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	14,9	13,3	13,9	11,9	13,6
Interessos / Recursos aliens remunerats	5,1	3,7	6,0	5,5	4,5
Palanquejament (preus corrents)	9,8	9,6	7,9	6,4	9,1
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	28,7	35,3	40,2	38,1	48,7
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	18,9	25,0	19,1	21,5	24,5
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,5	1,4	2,1	1,8	2,0
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	4,2	5,1	5,1	5,4	6,0
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,0	0,9	1,4	1,1	1,3
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	15,8	16,5	18,3	15,4	16,1
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,0	0,2	0,4	1,0	0,8
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	0,6	11,8	6,4	4,2	3,9
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	72,0	96,4	93,0	94,8	98,1
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	19,5	16,6	13,1	11,8	13,9
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	45,7	53,4	34,0	36,4	41,6
Despeses de personal / Valor afegit	37,5	31,0	38,4	33,9	31,4
Despeses financeres / Valor afegit	6,6	6,6	10,1	15,5	11,8
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	1,8	16,0	14,9	13,9	16,3
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	5,3	5,8	13,0	17,9	18,6

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.12 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria química)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	150	136	123	116	90
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	6,8	3,8	13,6	0,6	4,0
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	6,9	2,8	24,8	–2,2	3,6
–Altres despeses d'explotació	8,5	5,3	7,7	8,1	–2,5
=Valor afegit brut al cost de factors	4,8	4,1	–0,3	1,1	9,6
–Despeses de personal	5,3	5,1	5,2	4,2	3,5
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–5,5	4,5	–4,3	17,9	–6,8
=Resultat econòmic net de l'explotació	9,9	2,3	–7,5	–14,2	35,8
+Ingressos financers	–35,0	–11,0	31,3	–7,8	–24,4
–Despeses financeres	–2,3	–10,8	20,7	7,3	–15,3
+/–Altres resultats	(ns)	365,9	–46,8	(ns)	125,1
=Resultat abans d'impostos	–4,1	16,2	–9,1	–26,2	65,2
–Impost sobre beneficis	9,6	30,0	–18,7	–21,1	59,0
=Resultat net total	–8,9	11,0	–5,1	–27,9	67,9
Recursos generats	0,2	–1,4	–4,7	–7,3	21,6
=Autofinançament	–24,8	17,2	4,1	4,6	21,6
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	29,8	29,3	25,6	25,4	27,0
–Despeses de personal	16,3	15,8	14,1	14,4	14,2
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,5	4,8	4,2	4,8	4,5
+Ingressos financers	1,1	1,1	1,7	1,5	1,0
–Despeses financeres	1,3	1,1	1,3	1,2	1,0
+/–Altres resultats	–0,8	0,8	0,5	–0,8	0,3
–Impost sobre beneficis	2,4	2,9	2,2	1,5	2,5
=Resultat total	5,6	6,6	6,0	4,2	6,0
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	15,3	14,5	11,9	17,4	16,9
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	15,6	16,5	12,7	13,8	13,2
Actiu circulant net de l'explotació	0,3	4,6	–1,6	31,4	17,9
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	9,9	12,7	8,3	17,9	14,5
Actius financers nets a curt i a llarg termini	4,5	–5,0	73,7	5,6	50,9
Fons propis (preus corrents)	–0,6	–2,6	11,5	–3,9	3,9
Recursos aliens a llarg termini	1,9	4,9	37,9	9,5	46,2
Finançament a curt termini amb cost	–10,7	27,5	33,4	20,6	–6,2
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	13,0	15,2	13,5	8,9	12,0
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	20,2	20,0	17,3	13,9	16,5
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	15,7	18,1	14,8	10,2	14,5
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	17,0	16,7	14,1	11,4	14,1
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,4	5,3	5,0	4,5	5,0
Palanquejament (preus corrents)	10,6	11,3	9,1	6,9	9,1
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	19,6	19,9	17,3	14,6	17,9
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	9,0	8,8	7,3	6,2	8,4
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,2	2,3	2,4	2,3	2,1
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	5,9	7,2	8,5	8,9	7,2
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,0	1,0	0,8	0,8	0,8
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	15,2	15,3	13,2	14,6	13,1
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,4	0,5	0,5	0,7	0,5
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	8,0	16,5	12,2	11,4	7,6
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	76,3	79,2	82,1	78,4	76,5
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	14,8	17,2	17,0	18,2	18,8
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	21,6	25,5	29,6	33,6	35,1
Despeses de personal / Valor afegit	54,7	53,8	54,9	56,6	52,5
Despeses financeres / Valor afegit	4,5	3,9	5,0	4,8	3,8
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	9,0	10,8	10,2	6,9	10,2
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	14,7	10,4	8,1	3,9	6,4

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.13 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	99	86	88	94	68
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	12,3	6,2	17,3	2,3	–0,8
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	11,8	4,3	23,6	1,2	–1,1
–Altres despeses d'explotació	15,3	7,8	12,1	3,0	1,8
=Valor afegit brut al cost de factors	11,3	7,5	12,2	4,0	–2,0
–Despeses de personal	10,0	6,5	12,2	6,7	1,0
–Amortitzacions i provisions de tràfic	16,6	11,6	12,3	13,3	6,2
=Resultat econòmic net de l'explotació	12,0	8,3	12,0	–8,1	–15,6
+Ingressos financers	–33,7	–19,1	56,8	82,2	–56,7
–Despeses financeres	–4,5	2,7	30,0	17,9	–10,3
+/–Altres resultats	(ns)	13,9	(ns)	(ns)	–48,9
=Resultat abans d'impostos	4,1	7,9	5,2	–25,1	–40,5
–Impost sobre beneficis	12,0	13,0	4,7	–22,1	–91,3
=Resultat net total	0,9	5,6	5,4	–26,3	–21,5
Recursos generats	13,7	11,7	8,2	2,5	–11,7
=Autofinançament	14,9	22,2	7,6	7,7	–7,9
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	33,6	36,1	32,3	28,5	29,2
–Despeses de personal	21,7	24,6	21,6	17,7	18,3
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,4	4,3	4,2	4,6	5,0
+Ingressos financers	0,4	0,3	0,4	0,8	0,4
–Despeses financeres	1,6	1,2	1,3	2,0	1,9
+/–Altres resultats	–0,2	0,2	–0,2	–0,8	–1,6
–Impost sobre beneficis	1,9	2,1	1,7	1,2	0,1
=Resultat total	4,2	4,3	3,6	3,0	2,6
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	41,2	35,2	37,0	18,2	5,0
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	46,2	33,4	34,1	20,2	6,3
Actiu circulant net de l'explotació	13,6	8,4	21,3	12,0	–7,5
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	29,9	21,0	28,4	17,4	1,9
Actius financers nets a curt i a llarg termini	–5,9	34,6	10,5	24,1	14,8
Fons propis (preus corrents)	–2,7	–1,6	–0,2	–0,3	1,0
Recursos aliens a llarg termini	88,2	56,2	24,3	37,2	0,0
Finançament a curt termini amb cost	7,9	21,1	27,5	–6,1	–9,1
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	13,1	14,6	14,0	7,0	5,1
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	19,6	21,1	21,5	11,6	8,3
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	14,5	16,1	14,9	8,2	5,2
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	14,9	15,8	15,4	9,3	7,0
Interessos / Recursos aliens remunerats	7,2	6,2	6,0	5,9	5,0
Palanquejament (preus corrents)	7,7	9,5	9,4	3,4	2,1
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	16,2	17,5	17,3	10,7	9,3
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	7,5	7,2	6,4	6,2	5,9
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,2	2,4	2,7	1,7	1,6
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	4,5	4,9	5,9	5,0	5,1
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,4	1,7	1,6	0,8	0,7
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	17,0	19,9	19,8	11,5	10,7
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,8	0,4	0,5	0,7	0,8
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	4,4	2,9	4,2	4,3	1,6
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	70,7	64,4	70,3	86,9	86,3
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	24,9	26,4	26,3	17,8	14,8
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	23,8	21,6	20,9	26,8	26,3
Despeses de personal / Valor afegit	64,6	68,1	67,1	62,0	62,8
Despeses financeres / Valor afegit	4,8	3,4	3,9	7,0	6,5
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	6,1	6,5	5,6	4,8	0,9
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	2,6	2,1	3,1	2,2	0,8

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.14 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria de construcció de maquinària i equipament mecànic)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	94	81	82	83	74
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	10,0	10,3	7,5	8,4	3,3
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	9,3	14,4	9,3	7,4	–2,5
–Altres despeses d'explotació	9,1	2,2	5,7	16,0	22,7
=Valor afegit brut al cost de factors	11,9	9,4	5,0	6,2	–0,2
–Despeses de personal	8,8	8,7	7,2	8,2	5,2
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–4,9	23,8	–21,6	16,0	0,1
=Resultat econòmic net de l'explotació	33,1	4,7	15,1	–2,9	–15,7
+Ingressos financers	–13,1	–20,9	59,1	34,9	–16,8
–Despeses financeres	–15,5	–14,2	39,2	27,9	–4,5
+/–Altres resultats	–88,5	18,7	36,0	–36,7	67,5
=Resultat abans d'impostos	39,4	7,2	17,8	–7,7	–16,5
–Impost sobre beneficis	2,1	2,9	13,7	–15,1	–3,9
=Resultat net total	61,6	9,1	19,4	–4,8	–21,0
Recursos generats	24,4	4,1	0,1	4,6	–11,9
=Autofinançament	31,2	0,5	5,3	7,6	–15,6
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	30,8	31,8	31,0	31,1	30,2
–Despeses de personal	20,0	20,3	20,4	20,7	21,1
–Amortitzacions i provisions de tràfic	3,4	4,0	3,2	3,3	3,2
+Ingressos financers	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4
–Despeses financeres	1,0	0,8	1,2	1,4	1,5
+/–Altres resultats	–0,3	–0,3	–0,3	–0,4	–0,1
–Impost sobre beneficis	1,8	1,9	1,7	1,5	1,5
=Resultat total	4,7	4,8	4,7	4,4	3,4
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	47,1	30,2	34,0	21,1	23,5
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	40,1	27,4	28,9	21,7	23,6
Actiu circulant net de l'explotació	13,7	11,5	9,5	10,9	15,6
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	22,4	18,0	17,1	15,1	18,6
Actius financers nets a curt i a llarg termini	7,1	14,4	40,8	–1,4	15,3
Fons propis (preus corrents)	2,0	–0,7	–4,4	–6,2	4,9
Recursos aliens a llarg termini	32,9	32,0	44,9	4,4	2,7
Finançament a curt termini amb cost	–9,5	1,0	56,5	9,0	1,2
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	13,8	14,1	13,1	12,0	9,1
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	19,9	20,7	18,6	17,2	13,2
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	15,3	16,0	14,0	12,7	10,1
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	15,9	16,7	14,6	13,5	10,3
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,2	5,3	6,1	6,4	5,7
Palanquejament (preus corrents)	9,7	11,3	8,4	7,1	4,6
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	17,8	18,7	16,7	15,5	12,2
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	7,4	7,5	7,5	7,1	5,9
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,4	2,5	2,2	2,2	2,1
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	3,6	4,3	3,7	3,5	3,3
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,2	1,9	1,7	1,8	1,7
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	22,3	17,9	15,4	16,2	15,1
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,8	2,3	0,9	1,0	1,0
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	4,0	3,0	2,6	5,0	2,6
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	46,2	53,6	53,9	54,5	61,4
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	24,0	22,5	20,9	19,8	15,8
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	26,5	23,8	24,1	23,1	19,3
Despeses de personal / Valor afegit	64,9	63,9	65,8	66,6	69,8
Despeses financeres / Valor afegit	3,4	2,5	3,9	4,4	4,8
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	6,2	6,7	5,7	5,1	5,2
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	1,3	3,1	1,6	2,1	2,8

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.15 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria de material i equipament elèctric i electrònic)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	79	76	64	48	39
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	8,1	12,2	11,4	15,7	6,4
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	7,3	18,8	14,3	22,7	6,4
–Altres despeses d'explotació	10,6	5,4	–1,9	2,9	6,5
=Valor afegit brut al cost de factors	9,0	1,7	10,1	3,3	3,9
–Despeses de personal	6,6	1,9	7,0	5,0	7,0
–Amortitzacions i provisions de tràfic	6,5	9,2	7,1	6,5	8,8
=Resultat econòmic net de l'explotació	15,7	–1,6	18,5	–1,1	–3,3
+Ingressos financers	–32,2	–3,5	21,7	–4,9	–0,7
–Despeses financeres	7,3	11,8	38,8	22,1	–1,4
+/–Altres resultats	(ns)	(ns)	(ns)	53,4	(ns)
=Resultat abans d'impostos	–2,3	99,0	–48,5	1,5	–29,8
–Impost sobre beneficis	11,6	114,6	–51,4	4,2	–8,1
=Resultat net total	–7,1	92,6	–47,2	0,2	–40,1
Recursos generats	5,2	–26,6	67,7	–6,2	3,3
=Autofinançament	12,7	(ns)	514,0	1,1	11,8
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	25,6	25,9	25,3	21,5	17,5
–Despeses de personal	15,5	15,7	15,0	12,2	10,1
–Amortitzacions i provisions de tràfic	3,0	3,2	3,0	2,7	2,2
+Ingressos financers	0,6	0,6	0,7	0,7	0,5
–Despeses financeres	0,7	0,8	1,0	1,2	0,9
+/–Altres resultats	–0,6	6,1	–0,9	–0,4	–1,5
–Impost sobre beneficis	1,9	4,1	1,9	1,9	1,4
=Resultat total	4,5	8,9	4,3	3,8	1,9
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	23,9	25,3	24,7	19,0	26,2
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	25,6	25,2	22,4	28,6	25,5
Actiu circulant net de l'explotació	3,4	6,4	11,9	21,5	–0,6
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	14,5	16,4	17,1	25,2	11,4
Actius financers nets a curt i a llarg termini	27,1	22,3	3,1	52,5	–4,0
Fons propis (preus corrents)	–4,2	–2,7	–1,4	1,0	0,2
Recursos aliens a llarg termini	116,1	220,9	–0,4	56,3	–2,5
Finançament a curt termini amb cost	–2,5	2,0	21,2	40,6	–12,3
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	21,3	39,5	20,4	18,5	10,0
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	33,0	30,4	33,4	29,2	25,6
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	23,6	38,0	19,1	17,4	11,1
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	25,6	20,7	21,5	18,4	15,3
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,6	3,9	5,3	5,8	4,4
Palanquejament (preus corrents)	19,0	16,8	16,1	12,5	10,8
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	25,9	24,9	28,5	28,1	24,0
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	7,1	6,9	7,4	6,6	5,2
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	3,7	3,6	3,9	4,3	4,6
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	7,3	7,5	7,5	9,0	8,6
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,9	1,8	2,0	1,7	1,7
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	21,0	21,1	21,6	20,5	20,6
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,5	0,3	0,9	0,5	0,4
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	10,6	67,3	4,8	45	4,1
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	70,1	74,6	77,6	75,4	69,9
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	22,6	–4,8	31,7	26,5	26,6
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	18,7	–4,2	26,3	25,7	28,6
Despeses de personal / Valor afegit	60,7	60,9	59,2	56,8	57,6
Despeses financeres / Valor afegit	2,8	3,0	4,1	5,6	5,4
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	8,0	16,2	7,8	9,1	8,4
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	12,4	26,4	5,8	6,2	3,9

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.16 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria de material de transport)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	42	35	34	31	27
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	7,1	12,9	14,5	–3,6	–6,9
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	8,1	19,6	18,5	–4,6	–12,0
–Altres despeses d'explotació	2,7	14,9	–2,8	–3,7	22,2
=Valor afegit brut al cost de factors	–0,2	–3,8	8,6	3,5	–2,5
–Despeses de personal	7,7	5,0	13,7	–0,3	–0,1
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–5,0	1,7	12,2	–10,1	–2,9
=Resultat econòmic net de l'explotació	–14,6	–49,8	–62,9	501,5	–21,2
+Ingressos financers	50,5	11,1	62,1	120,4	–50,8
–Despeses financeres	–46,2	–16,6	40,1	–8,3	–28,1
+/–Altres resultats	81,9	323,0	64,3	(ns)	140,3
=Resultat abans d'impostos	71,6	–27,2	–10,7	155,3	–12,3
–Impost sobre beneficis	(ns)	27,6	–7,8	–51,0	50,6
=Resultat net total	103,7	–27,3	–6,1	119,0	–21,4
Recursos generats	22,9	–23,3	5,6	31,1	–19,6
=Autofinançament	22,6	–26,2	9,8	–1,0	8,3
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	20,1	16,4	15,2	16,5	16,8
–Despeses de personal	11,0	10,2	10,0	10,5	10,9
–Amortitzacions i provisions de tràfic	6,1	5,1	4,9	4,7	4,9
+Ingressos financers	0,9	0,9	1,4	3,1	1,7
–Despeses financeres	1,0	0,8	1,0	0,9	0,7
+/–Altres resultats	–0,1	0,3	0,4	–1,0	0,4
–Impost sobre beneficis	–0,5	–0,4	–0,4	–0,8	–0,4
=Resultat total	3,3	2,0	1,6	3,3	2,9
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	13,1	29,5	20,4	27,4	16,2
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	14,0	30,4	20,3	27,3	24,5
Actiu circulant net de l'explotació	13,6	–63,9	–15,5	83,4	14,6
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	14,1	48,4	23,4	22,3	26,2
Actius financers nets a curt i a llarg termini	55,9	–27,0	12,7	17,7	1,8
Fons propis (preus corrents)	–8,2	–1,4	–0,5	–2,5	–0,2
Recursos aliens a llarg termini	–1,8	52,3	–12,5	5,6	8,5
Finançament a curt termini amb cost	20,0	–1,3	8,3	–26,1	–4,0
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	15,3	9,6	7,8	15,5	11,0
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	13,5	6,4	3,5	16,6	7,8
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	10,8	5,9	5,4	9,6	8,0
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	11,1	5,2	4,1	12,7	6,9
Interessos / Recursos aliens remunerats	7,1	3,2	5,1	5,7	4,5
Palanquejament (preus corrents)	4,0	2,0	–1,0	7,1	2,3
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	13,9	6,0	1,7	6,8	4,8
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	3,0	1,2	0,3	1,3	1,0
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	4,6	4,9	5,3	5,1	4,6
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	–33,0	–37,8	–63,7	–42,5	–25,2
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	21,9	19,9	23,2	20,6	17,7
Provisions de tràfic / Existències més clients	5,0	3,5	1,1	0,7	1,8
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	5,8	5,9	11,3	24,3	11,2
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	161,9	149,4	141,6	140,7	132,8
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	48,9	31,1	31,6	30,5	28,9
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	52,1	40,2	41,5	39,4	44,8
Despeses de personal / Valor afegit	54,9	61,8	65,5	63,7	64,9
Despeses financeres / Valor afegit	5,0	4,7	6,3	5,6	4,2
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	–2,0	–2,0	–2,5	–4,4	–2,2
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	2,0	3,1	0,8	13,4	0,3

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.17 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(indústria de l'alimentació, begudes i tabac)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	127	118	114	104	93
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	1,9	2,1	10,0	11,3	1,9
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	0,3	–0,3	11,7	12,5	–3,3
–Altres despeses d'explotació	3,9	7,5	11,5	11,9	11,1
=Valor afegit brut al cost de factors	3,9	2,7	4,0	8,2	4,6
–Despeses de personal	2,8	1,3	4,3	4,7	3,1
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–5,2	–1,3	1,5	4,9	–1,4
=Resultat econòmic net de l'explotació	12,9	7,9	4,8	15,2	9,3
+Ingressos financers	25,9	–12,8	21,6	17,4	19,5
–Despeses financeres	–12,9	–16,6	26,0	14,1	–4,5
+/–Altres resultats	–39,8	24,4	47,3	–81,7	–7,0
=Resultat abans d'impostos	19,8	19,7	23,9	10,0	14,0
–Impost sobre beneficis	13,7	30,7	17,4	–5,1	21,4
=Resultat net total	22,4	15,4	27,6	16,9	11,1
Recursos generats	8,7	6,7	0,8	22,6	8,3
=Autofinançament	–1,4	15,3	–24,5	39,2	9,5
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	20,9	24,4	22,8	22,0	24,6
–Despeses de personal	12,1	14,0	12,2	11,2	12,5
–Amortitzacions i provisions de tràfic	3,3	3,6	3,5	3,0	3,2
+Ingressos financers	0,9	1,0	1,0	1,1	1,6
–Despeses financeres	1,1	1,0	1,2	1,0	1,1
+/–Altres resultats	–0,8	–1,2	–1,0	–1,0	–1,6
–Impost sobre beneficis	1,3	1,8	2,1	1,9	2,3
=Resultat total	3,2	3,9	3,9	5,0	5,5
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	15,3	18,2	20,1	18,0	17,2
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	18,3	23,8	17,1	16,9	16,0
Actiu circulant net de l'explotació	–1,9	–2,5	7,4	6,5	–6,3
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	11,1	15,6	14,4	13,8	9,9
Actius financers nets a curt i a llarg termini	5,2	9,5	2,3	1,1	14,7
Fons propis (preus corrents)	–1,0	–4,6	–4,8	–2,6	–1,2
Recursos aliens a llarg termini	0,7	25,0	22,0	26,7	4,3
Finançament a curt termini amb cost	–2,0	15,0	–16,3	–2,3	11,8
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	10,8	12,1	13,8	18,8	17,8
Resultat prdomaro net / Fons propis (preus corrents)	17,9	21,0	24,6	29,4	30,4
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	12,4	12,7	14,6	18,4	17,3
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	14,3	15,0	16,7	20,7	20,4
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,2	4,1	4,7	4,9	4,2
Palanquejament (preus corrents)	8,1	10,9	11,9	15,8	16,2
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	17,8	20,4	22,0	27,3	28,2
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	5,5	6,9	7,1	7,8	8,9
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	3,2	3,0	3,1	3,5	3,2
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	9,2	9,8	10,8	11,6	11,9
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	15,6	14,7	13,9	13,8	13,3
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,7	0,5	1,2	1,1	0,6
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	5,9	5,4	6,9	1,6	6,7
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	88,4	95,8	99,4	94,5	93,1
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	15,4	16,8	13,6	19,1	19,6
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	22,0	22,5	17,0	23,3	24,7
Despeses de personal / Valor afegit	58,0	57,2	53,6	50,8	50,9
Despeses financeres / Valor afegit	5,2	4,1	5,1	4,5	4,3
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	7,5	8,1	10,1	9,5	10,6
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	10,7	9,7	16,8	16,3	16,3

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.18 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria tèxtil i de la confecció)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	120	109	106	90	81
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	4,2	–3,5	11,4	0,3	–5,2
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	3,5	–11,1	15,1	–0,6	–7,4
–Altres despeses d'explotació	4,2	2,5	11,0	3,9	–4,2
=Valor afegit brut al cost de factors	4,2	4,3	5,6	–1,0	–5,3
–Despeses de personal	3,1	3,4	6,0	5,6	1,6
–Amortitzacions i provisions de tràfic	2,5	3,7	–1,3	15,5	–9,6
=Resultat econòmic net de l'explotació	103	7,0	8,8	–26,7	–22,6
+Ingressos financers	–5,1	–32,7	11,7	0,5	32,2
–Despeses financeres	–7,3	–21,5	19,4	19,3	1,3
+/–Altres resultats	–32,6	–51,0	84,8	(ns)	(ns)
=Resultat abans d'impostos	13,1	7,2	10,1	–49,1	–62,1
–Impost sobre beneficis	30,3	11,4	1,5	–58,3	–31,2
=Resultat net total	6,9	5,4	14,0	–45,4	–72,0
Recursos generats	15,4	7,6	8,9	–15,2	–13,8
=Autofinançament	12,2	17,1	8,1	–14,2	–11,8
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	28,7	33,1	29,0	28,1	26,8
–Despeses de personal	19,1	20,0	17,1	17,7	17,7
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,5	5,1	4,2	5,2	4,6
+Ingressos financers	0,5	0,4	0,8	0,5	0,7
–Despeses financeres	2,5	1,8	1,6	2,2	2,3
+/–Altres resultats	0,5	0,3	0,5	–0,5	–1,6
–Impost sobre beneficis	1,1	2,2	2,1	0,7	0,6
=Resultat total	2,5	4,7	5,2	2,3	0,7
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	25,5	20,8	25,5	21,8	10,7
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	27,6	21,1	23,3	20,7	9,8
Actiu circulant net de l'explotació	12,7	6,5	16,7	–1,33	–5,3
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	19,2	13,3	19,6	8,2	1,1
Actius financers nets a curt i a llarg termini	11,2	31,3	19,0	169,3	11,0
Fons propis (preus corrents)	1,4	–1,3	–0,2	–0,1	0,9
Recursos aliens a llarg termini	23,4	12,5	22,9	95,0	2,6
Finançament a curt termini amb cost	6,1	–0,7	15,3	3,8	–19,1
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	7,0	10,7	12,3	5,8	1,7
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	8,7	14,9	16,1	8,8	7,0
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	9,4	12,0	14,0	7,0	4,3
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	8,6	11,5	13,1	7,7	6,4
Interessos / Recursos aliens remunerats	8,5	4,7	6,5	6,2	5,8
Palanquejament (preus corrents)	0,2	6,7	6,7	1,5	0,7
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	9,8	13,7	15,9	9,3	8,1
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	5,1	8,0	7,7	5,2	4,5
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,9	1,7	2,1	1,8	1,8
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	3,4	3,2	3,5	3,2	3,2
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,3	1,2	1,4	1,2	1,1
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	17,0	17,8	20,0	19,0	18,2
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,3	0,6	0,3	1,1	0,7
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	5,4	5,2	8,4	3,1	1,6
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	61,6	65,2	62,7	67,4	68,4
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	17,0	19,6	18,8	17,4	15,4
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	21,4	26,1	27,6	24,5	23,1
Despeses de personal / Valor afegit	66,4	60,5	58,9	63,1	66,3
Despeses financeres / Valor afegit	8,6	5,5	5,7	7,9	8,6
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	5,0	7,2	7,9	3,3	2,9
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	2,2	2,7	4,2	2,7	2,3

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.19 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria del cuir i del calçat)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	13	12	12	10	9
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	–6,6	9,1	23,1	6,8	0,8
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	–8,5	1,8	38,7	11,1	–1,6
–Altres despeses d'explotació	–4,5	14,6	12,9	–3,0	13,6
=Valor afegit brut al cost de factors	–4,3	19,1	9,3	4,2	–0,1
–Despeses de personal	–2,1	6,2	9,9	8,4	3,5
–Amortitzacions i provisions de tràfic	18,2	18,2	(ns)	17,4	–10,8
=Resultat econòmic net de l'explotació	–11,8	46,7	–8,7	–6,9	–5,5
+Ingressos financers	–29,9	–8,3	14,2	–4,5	14,3
–Despeses financeres	44,8	–35,3	11,4	–1,8	–10,4
+/–Altres resultats	(ns)	–59,6	–28,2	(ns)	(ns)
=Resultat abans d'impostos	–8,1	51,6	–10,8	45,6	–41,6
–Impost sobre beneficis	–8,2	52,7	–20,9	–13,2	–4,7
=Resultat net total	–8,1	51,0	–6,1	68,1	–49,1
Recursos generats	–16,1	59,5	33,6	–9,3	–3,1
=Autofinançament	3,5	263,3	–27,0	–14,4	–13,5
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	34,8	37,4	35,8	33,6	34,3
–Despeses de personal	21,5	21,0	23,1	21,8	22,9
–Amortitzacions i provisions de tràfic	2,3	2,6	2,0	2,4	2,1
+Ingressos financers	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6
–Despeses financeres	1,6	1,3	1,5	1,6	1,4
+/–Altres resultats	1,2	0,4	–0,2	4,7	–0,4
–Impost sobre beneficis	3,7	4,5	2,7	2,1	2,2
=Resultat total	7,2	8,6	6,9	10,8	5,8
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	10,2	6,9	9,6	–8,7	40,5
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	10,2	7,6	9,2	–5,8	46,5
Actiu circulant net de l'explotació	2,7	6,6	10,1	–1,0	7,4
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	5,3	7,0	9,7	–2,9	24,7
Actius financers nets a curt i a llarg termini	30,3	–25,3	26,7	6,4	13,3
Fons propis (preus corrents)	0,0	–4,3	–1,4	1,8	2,0
Recursos aliens a llarg termini	11,7	–24,7	7,7	12,0	81,0
Finançament a curt termini amb cost	9,2	8,6	–5,5	–33,5	–30,6
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	16,2	19,9	17,7	26,0	12,1
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	21,9	29,5	25,0	19,9	17,7
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	21,8	22,2	18,9	24,3	14,2
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	19,5	21,6	19,3	16,3	14,9
Interessos / Recursos aliens remunerats	7,1	4,5	6,4	7,3	5,9
Palanquejament (preus corrents)	12,4	17,1	12,9	8,9	9,0
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	21,3	24,6	23,2	20,0	17,7
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	11,0	13,7	10,7	9,3	9,3
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,9	1,8	2,2	2,1	1,9
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	3,0	2,8	3,8	3,6	3,6
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,0	1,9	1,8	1,8	1,4
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	11,6	11,1	12,5	9,6	9,0
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,6	0,9	–1,2	1,6	–0,3
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	4,2	4,1	4,2	3,0	3,7
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	43,8	51,3	60,9	59,0	66,9
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	8,1	24,9	12,6	9,8	7,9
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	10,4	28,9	13,7	12,1	11,0
Despeses de personal / Valor afegit	61,8	56,3	64,4	65,0	66,8
Despeses financeres / Valor afegit	4,5	3,5	4,1	4,7	4,0
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	11,6	13,6	8,8	8,3	7,5
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	13,9	0,6	11,5	11,1	12,3

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.20 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria de la fusta i del suro)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	23	23	21	17	14
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	13,9	11,5	14,6	3,2	–12,7
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	17,0	11,4	20,7	–5,6	–4,0
–Altres despeses d'explotació	6,2	22,4	4,1	25,1	–29,6
=Valor afegit brut al cost de factors	11,2	4,2	1,5	12,8	–15,6
–Despeses de personal	9,9	7,4	5,5	6,2	–3,0
–Amortitzacions i provisions de tràfic	25,8	22,0	17,3	5,3	91,9
=Resultat econòmic net de l'explotació	9,3	–7,6	–16,0	32,4	–72,0
+Ingressos financers	19,7	35,4	13,4	64,0	–19,4
–Despeses financeres	8,7	–5,6	43,7	–9,9	–19,1
+/–Altres resultats	–38,6	4,5	(ns)	358,3	58,8
=Resultat abans d'impostos	6,6	–5,0	–30,2	58,9	–70,5
–Impost sobre beneficis	18,3	–5,1	–32,0	64,6	–60,1
=Resultat net total	1,7	–4,9	–29,2	56,1	–76,1
Recursos generats	9,2	1,6	–4,6	24,1	–22,3
=Autofinançament	20,6	–0,2	–1,4	14,6	–7,8
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	23,0	20,3	18,4	22,1	23,1
–Despeses de personal	13,2	11,5	11,1	12,4	14,4
–Amortitzacions i provisions de tràfic	2,5	2,8	3,2	3,0	6,1
+Ingressos financers	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5
–Despeses financeres	1,4	1,3	1,6	1,2	1,0
+/–Altres resultats	0,3	0,2	0,0	0,2	0,6
–Impost sobre beneficis	2,2	1,7	1,0	2,1	1,3
=Resultat total	4,5	3,7	1,9	3,9	1,4
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	45,8	41,5	26,8	23,8	22,2
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	43,1	38,8	23,7	20,5	19,7
Actiu circulant net de l'explotació	21,3	19,2	11,6	–9,4	–0,8
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	30,9	28,2	16,7	1,9	7,9
Actius financers nets a curt i a llarg termini	–17,3	2,0	0,0	47,2	–10,0
Fons propis (preus corrents)	9,1	2,3	11,5	1,3	0,6
Recursos aliens a llarg termini	3,1	31,8	19,1	3,1	–25,8
Finançament a curt termini amb cost	–1,4	76,5	2,1	–29,2	–4,8
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	13,8	11,1	7,4	12,3	3,6
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	19,6	15,5	11,1	18,1	5,4
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	15,5	11,0	8,8	14,3	6,8
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	14,9	10,6	8,9	13,9	5,7
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,7	4,4	6,4	6,3	6,6
Palanquejament (preus corrents)	8,2	6,2	2,4	7,6	–0,9
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	15,4	10,5	8,7	15,0	5,7
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	7,4	6,0	4,1	6,7	2,6
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,1	1,8	2,1	2,2	2,2
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	3,8	3,3	3,6	3,7	4,0
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,1	0,8	0,9	1,3	1,1
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	10,7	10,9	16,0	16,9	16,9
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,4	–0,1	0,2	0,1	6,5
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	4,5	7,2	5,9	4,0	3,6
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	60,3	70,2	70,2	58,1	52,1
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	20,3	17,5	19,6	18,4	17,8
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	28,9	28,6	27,8	26,9	30,1
Despeses de personal / Valor afegit	57,3	56,7	60,5	56,3	62,4
Despeses financeres / Valor afegit	5,9	6,3	8,6	5,6	4,2
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	10,1	9,1	5,7	10,3	6,0
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	0,8	1,8	0,0	4,0	0,0

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.21 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria del paper, edició, arts gràfiques i reproducció de suports enregistrats)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	98	92	92	88	67
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	5,6	1,3	13,1	–0,6	0,2
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	6,2	0,4	19,4	–2,0	–2,3
–Altres despeses d'explotació	3,6	1,6	2,5	0,7	4,8
=Valor afegit brut al cost de factors	6,9	2,4	14,8	–0,7	2,1
–Despeses de personal	3,3	5,1	5,5	6,2	3,7
–Amortitzacions i provisions de tràfic	12,6	22,7	10,0	18,6	1,1
=Resultat econòmic net de l'explotació	9,8	–13,7	42,3	–20,7	–0,1
+Ingressos financers	–19,6	37,2	6,8	35,1	–7,8
–Despeses financeres	–15,3	–18,3	36,9	–3,7	–9,6
+/–Altres resultats	(ns)	0,5	–19,9	(ns)	77,0
=Resultat abans d'impostos	–5,4	–10,0	41,0	–39,9	27,0
–Impost sobre beneficis	–14,5	9,0	42,2	(ns)	165,5
=Resultat net total	–2,6	–13,3	40,8	9,8	–51,3
Recursos generats	–3,8	3,8	22,2	–12,4	2,6
=Autofinançament	–4,9	4,4	23,4	–2,0	–9,8
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	30,4	29,7	31,8	32,3	31,7
–Despeses de personal	15,4	16,8	17,4	17,5	16,5
–Amortitzacions i provisions de tràfic	5,2	5,6	5,3	6,3	6,1
+Ingressos financers	1,0	0,5	0,8	0,6	0,6
–Despeses financeres	2,3	1,7	2,1	2,0	1,9
+/–Altres resultats	–0,9	–0,4	–0,6	–1,6	–0,4
–Impost sobre beneficis	1,6	1,0	1,2	–3,1	2,6
=Resultat total	5,9	4,6	6,0	8,7	4,8
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	13,5	15,6	19,7	19,2	19,7
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	14,7	17,9	20,4	18,6	21,6
Actiu circulant net de l'explotació	7,1	4,2	18,8	0,2	–4,8
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	11,5	13,1	19,7	11,9	11,3
Actius financers nets a curt i a llarg termini	29,4	42,1	0,1	11,9	42,0
Fons propis (preus corrents)	–2,5	–0,3	–2,9	–0,3	–0,5
Recursos aliens a llarg termini	31,0	42,5	9,8	13,8	33,6
Finançament a curt termini amb cost	–11,4	–23,8	0,1	–17,9	–17,4
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	11,1	10,7	14,8	19,2	9,2
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	16,0	14,1	19,1	15,8	15,0
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	11,4	9,5	13,0	10,5	11,2
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	12,6	10,1	13,8	12,8	11,8
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,2	4,5	6,6	7,3	5,7
Palanquejament (preus corrents)	6,4	5,6	7,2	5,4	6,0
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	15,1	11,2	14,5	13,4	14,0
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	9,8	7,2	9,1	8,5	9,1
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	3,6	4,5	4,0	4,2	4,2
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	12,6	12,0	11,8	14,7	15,1
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,9	1,3	1,7	1,1	–0,2
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	5,3	3,3	5,3	4,6	2,7
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	73,4	87,4	86,4	82,2	78,0
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	16,2	22,3	24,7	23,9	20,0
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	28,0	32,2	31,7	33,6	32,9
Despeses de personal / Valor afegit	50,8	56,8	54,6	54,2	52,0
Despeses financeres / Valor afegit	7,7	5,8	6,7	6,1	6,0
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	6,2	4,2	4,2	–9,1	9,0
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	4,0	3,7	5,9	3,9	7,9

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.22 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústria de transformació del cautxú i matèries plàstiques)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	52	45	43	38	30
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	11,6	6,6	23,0	2,9	2,6
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	13,8	8,2	39,3	0,3	–0,9
–Altres despeses d'explotació	9,4	–0,4	13,3	4,2	9,2
=Valor afegit brut al cost de factors	8,6	6,8	–4,1	7,9	5,5
–Despeses de personal	5,4	4,5	10,3	10,1	3,4
–Amortitzacions i provisions de tràfic	–2,7	19,2	2,0	1,4	5,8
=Resultat econòmic net de l'explotació	31,0	3,3	–26,4	8,2	10,9
+Ingressos financers	–1,7	–9,8	21,6	–9,5	–2,6
–Despeses financeres	0,4	–22,9	34,1	8,1	–1,8
+/–Altres resultats	67,8	(ns)	869,6	(ns)	227,8
=Resultat abans d'impostos	59,2	4,6	–19,6	–4,6	17,1
–Impost sobre beneficis	78,4	7,4	–26,7	7,5	17,0
=Resultat net total	50,8	3,4	–16,1	–9,8	17,1
Recursos generats	14,8	13,0	–13,3	1,7	6,6
=Autofinançament	27,9	20,0	–15,5	2,6	4,1
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	31,3	30,5	21,6	28,9	29,6
–Despeses de personal	19,2	17,2	11,6	17,0	17,1
–Amortitzacions i provisions de tràfic	5,2	6,0	4,2	5,7	5,7
+Ingressos financers	0,6	0,5	0,5	0,7	0,7
–Despeses financeres	1,9	1,4	1,4	1,8	1,6
+/–Altres resultats	–0,2	–0,5	1,0	–0,1	0,3
–Impost sobre beneficis	1,9	1,8	1,8	1,7	2,1
=Resultat total	3,6	4,1	4,1	3,3	4,2
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	38,8	25,7	48,1	24,6	92,9
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	35,2	23,0	27,4	18,9	72,2
Actiu circulant net de l'explotació	3,2	27,5	25,8	–0,2	2,9
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	21,6	24,6	26,7	10,6	40,5
Actius financers nets a curt i a llarg termini	7,3	141,7	22,4	–8,7	38,5
Fons propis (preus corrents)	1,5	3,9	4,0	–2,1	–1,8
Recursos aliens a llarg termini	19,0	36,3	11,4	10,6	126,2
Finançament a curt termini amb cost	10,3	25,4	24,4	–4,1	–2,2
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	12,0	13,1	16,0	9,8	11,8
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	18,9	20,6	18,9	15,0	16,7
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	14,9	13,3	15,7	11,3	12,1
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	15,3	14,2	13,5	11,4	11,5
Interessos / Recursos aliens remunerats	8,4	5,4	6,4	6,4	4,9
Palanquejament (preus corrents)	6,9	8,8	7,1	5,0	6,6
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	15,5	14,2	13,9	11,9	13,9
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	6,9	7,2	5,8	6,2	6,8
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,3	2,0	2,4	1,9	2,1
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	5,5	5,3	5,3	4,4	4,5
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,2	0,9	0,9	1,0	1,1
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	19,8	18,1	18,1	19,1	19,5
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,2	0,5	0,2	0,2	1,5
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	11,1	11,2	8,3	11,3	4,9
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	80,6	82,8	64,7	72,5	73,2
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	26,2	29,6	27,3	23,4	22,6
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	25,0	30,0	32,4	27,6	27,0
Despeses de personal / Valor afegit	61,2	56,5	53,7	58,8	57,8
Despeses financeres / Valor afegit	5,9	4,6	6,6	6,2	5,3
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	6,6	6,8	9,1	6,7	7,7
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	3,4	3,1	2,9	4,0	5,1

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.23 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Indústries manufactureres diverses)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	36	39	38	37	31
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	13,4	4,1	5,8	8,1	9,0
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	14,0	2,0	5,0	9,1	10,6
–Altres despeses d'explotació	13,8	8,6	9,0	9,6	1,6
=Valor afegit brut al cost de factors	10,5	5,6	4,7	5,5	13,5
–Despeses de personal	8,0	5,4	10,3	8,9	7,8
–Amortitzacions i provisions de tràfic	10,1	–1,9	7,6	7,0	30,2
=Resultat econòmic net de l'explotació	17,3	12,3	–14,0	–6,0	25,0
+Ingressos financers	–22,7	13,6	18,2	–33,4	84,7
–Despeses financeres	–12,2	–6,2	23,7	5,6	–0,5
+/–Altres resultats	–55,7	52,1	110,0	478,0	(ns)
=Resultat abans d'impostos	9,1	74,9	–19,0	–6,1	34,3
–Impost sobre beneficis	25,8	26,2	–37,1	9,2	24,6
=Resultat net total	1,0	130,2	–11,6	–10,9	38,1
Recursos generats	12,7	6,2	–8,7	–4,1	32,0
=Autofinançament	5,4	3,1	–8,6	–3,5	32,9
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	33,3	32,5	32,0	31,3	32,3
–Despeses de personal	20,6	20,3	21,6	21,2	21,5
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,2	5,1	4,8	4,1	4,1
+Ingressos financers	0,5	0,5	0,4	0,3	0,5
–Despeses financeres	1,6	1,4	2,4	1,9	1,5
+/–Altres resultats	–2,6	–1,2	0,6	0,4	–0,4
–Impost sobre beneficis	1,8	2,0	1,0	1,3	1,4
=Resultat total	2,9	3,2	3,3	3,4	3,9
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	33,4	30,2	38,5	20,1	48,1
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	31,7	22,0	22,3	18,6	36,1
Actiu circulant net de l'explotació	13,3	2,8	24,2	6,2	7,8
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	22,1	12,7	232	12,3	19,3
Actius financers nets a curt i a llarg termini	54,0	23,7	7,6	–0,4	2,5
Fons propis (preus corrents)	–0,1	–3,3	–1,8	0,2	3,3
Recursos aliens a llarg termini	12,8	29,2	24,6	–3,9	6,8
Finançament a curt termini amb cost	0,8	2,1	6,7	–3,1	–8,0
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	7,5	7,7	10,4	11,0	11,9
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	18,9	15,3	11,7	14,0	17,5
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	10,9	11,0	9,6	11,5	12,7
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	15,8	13,1	8,7	10,8	13,6
Interessos / Recursos aliens remunerats	7,5	6,5	5,8	6,1	5,8
Palanquejament (preus corrents)	8,3	6,6	2,9	4,7	7,8
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	20,1	15,8	9,6	11,8	15,3
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	8,4	7,1	5,6	5,9	6,7
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	2,4	2,2	1,7	2,0	2,3
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	4,6	4,6	3,7	3,9	4,0
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,7	1,4	1,0	1,3	1,8
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	18,9	21,0	14,8	16,6	18,4
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,2	0,5	0,5	0,1	1,8
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	4,3	4,0	5,3	3,6	5,6
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	56,3	59,6	68,9	72,1	59,7
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	22,6	20,1	23,1	21,6	24,0
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	26,2	25,4	22,8	21,6	24,3
Despeses de personal / Valor afegit	61,9	62,4	67,6	67,9	66,5
Despeses financeres / Valor afegit	5,0	4,3	7,4	5,9	4,6
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	6,0	6,7	3,7	4,9	4,8
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	2,7	3,3	0,8	2,5	1,1

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.24 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Comerç, reparacions de vehicles de motor i articles domèstics)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	454	384	425	444	373
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	10,4	20,0	9,5	7,5	8,8
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	–42,6	14,5	14,3	1,1	14,0
–Altres despeses d'explotació	11,4	19,1	10,3	11,6	7,9
=Valor afegit brut al cost de factors	18,2	20,8	8,0	4,9	10,6
–Despeses de personal	11,0	11,6	9,9	8,1	10,3
–Amortitzacions i provisions de tràfic	11,9	17,2	23,2	–14,2	19,3
=Resultat econòmic net de l'explotació	37,6	39,4	0,3	7,4	8,4
+Ingressos financers	20,1	7,5	55,6	2,8	–3,2
–Despeses financeres	–6,4	–2,4	31,9	12,9	–5,7
+/–Altres resultats	1,4	(ns)	–55,8	66,7	(ns)
=Resultat abans d'impostos	45,1	23,6	–3,2	15,0	1,2
–Impost sobre beneficis	30,7	30,4	–0,7	6,7	7,3
=Resultat net total	52,4	20,9	–4,5	18,9	–1,2
Recursos generats	29,9	35,5	9,1	–8,7	19,5
=Autofinançament	22,7	44,3	9,1	–12,4	24,8
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	53,1	52,5	52,4	51,7	53,6
–Despeses de personal	30,7	27,8	28,2	29,6	29,1
–Amortitzacions i provisions de tràfic	6,0	6,1	6,7	5,7	6,3
+Ingressos financers	3,2	3,1	3,0	3,1	2,6
–Despeses financeres	3,4	2,8	3,4	3,2	2,9
+/–Altres resultats	0,7	–1,6	–2,3	–0,6	–2,1
–Impost sobre beneficis	5,2	5,3	5,0	4,7	4,8
=Resultat total	11,8	12,0	9,8	11,0	11,0
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	21,2	24,6	26,3	23,6	30,6
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	26,7	19,0	21,4	25,3	21,4
Actiu circulant net de l'explotació	25,5	18,6	21,4	3,0	–3,7
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	26,1	18,8	21,4	14,5	10,1
Actius financers nets a curt i a llarg termini	22,2	20,0	28,8	13,1	51,3
Fons propis (preus corrents)	–3,2	–0,8	0,2	–3,4	–2,6
Recursos aliens a llarg termini	51,7	43,4	24,2	21,5	2,5
Finançament a curt termini amb cost	11,4	1,5	6,9	–12,6	28,5
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	20,2	20,9	17,4	19,0	18,4
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	27,8	32,9	30,3	28,1	29,9
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	19,6	18,4	16,6	17,9	16,6
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	18,9	19,9	18,8	18,5	18,6
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,3	4,3	5,0	5,4	3,9
Palanquejament (preus corrents)	12,6	15,7	13,8	13,1	14,7
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	24,0	26,4	23,6	22,6	26,7
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	16,4	18,6	17,5	16,4	18,2
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,5	1,4	1,4	1,4	1,5
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	2,8	2,8	2,6	2,9	3,4
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,6	1,5	1,5	1,4	1,4
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	13,6	13,8	13,7	14,5	14,1
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,5	1,2	1,8	0,2	1,0
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	14,4	9,0	10,8	10,6	8,3
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	75,2	78,0	65,3	71,3	75,5
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	25,0	30,0	28,7	22,7	26,9
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	27,5	32,8	30,9	25,4	30,1
Despeses de personal / Valor afegit	57,7	52,9	53,9	57,2	54,3
Despeses financeres / Valor afegit	6,4	5,4	6,4	6,2	5,4
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	10,7	10,8	10,2	9,7	9,6
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	6,1	6,0	6,0	6,6	6,0

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.25 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Transport, emmagatzamatge i comunicacions)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	67	62	74	61	48
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	22,2	37,8	65,4	37,7	10,4
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	69,6	326,6	132,3	–21,1	3,9
–Altres despeses d'explotació	47,3	51,8	64,0	12,7	15,1
=Valor afegit brut al cost de factors	0,2	–32,5	–34,8	539,7	9,5
–Despeses de personal	16,1	33,5	32,8	15,8	6,5
–Amortitzacions i provisions de tràfic	57,9	43,0	105,4	48,4	9,5
=Resultat econòmic net de l'explotació	–32,3	(ns)	(ns)	146,2	10,8
+Ingressos financers	52,9	–38,4	31,6	192,5	601,0
–Despeses financeres	11,6	–35,9	300,2	77,6	37,5
+/–Altres resultats	(ns)	(ns)	143,4	–78,5	(ns)
=Resultat abans d'impostos	–40,3	(ns)	(ns)	107,0	51,9
–Impost sobre beneficis	–49,9	(ns)	(ns)	118,8	7,9
=Resultat net total	–35,4	(ns)	(ns)	100,4	73,1
Recursos generats	–3,8	–98,4	(ns)	223,3	56,2
=Autofinançament	–8,6	(ns)	(ns)	152,0	4,2
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	48,2	24,8	7,8	34,6	59,0
–Despeses de personal	17,6	17,9	13,9	11,5	14,6
–Amortitzacions i provisions de tràfic	14,6	17,3	14,1	16,1	11,4
+Ingressos financers	2,6	1,2	0,6	1,3	17,1
–Despeses financeres	4,9	2,6	5,4	7,3	9,4
+/–Altres resultats	–1,3	–6,3	1,1	0,2	–0,2
–Impost sobre beneficis	3,5	–6,6	–8,7	1,2	9,4
=Resultat total	8,9	–11,5	–15,2	0,0	31,1
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	7,9	26,1	31,5	12,8	2,4
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	11,2	29,8	35,8	18,4	2,4
Actiu circulant net de l'explotació	–49,1	30,0	82,7	–3,2	–4,4
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	10,8	29,8	37,5	16,6	2,2
Actius financers nets a curt i a llarg termini	–19,4	10,3	136,0	18,1	369,6
Fons propis (preus corrents)	0,5	11,4	19,7	7,6	99,3
Recursos aliens a llarg termini	14,1	111,0	93,2	54,8	85,3
Finançament a curt termini amb cost	–0,5	69,6	180,1	–29,3	86,1
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	4,5	–6,7	–14,2	0,1	11,1
Resultat operatiu net / Fons propis (preus corrents)	7,0	–6,8	–23,3	1,3	14,5
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	6,0	–5,7	–7,5	3,4	10,5
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	6,4	–3,4	–8,0	3,3	10,6
Interessos / Recursos aliens remunerats	5,1	2,4	3,7	4,3	4,9
Palanquejament (preus corrents)	1,3	–5,8	–11,6	–1,0	5,7
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	5,7	–3,6	–7,7	2,9	10,0
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	16,1	–10,4	–20,2	7,1	33,0
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	41,7	15,1	5,9	5,1	10,3
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,2	0,1	0,0	0,2	0,2
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	3,4	4,6	3,9	5,8	1,5
Provisions de tràfic / Existències més clients	44,2	29,3	29,8	18,5	45,1
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	4,7	–12,3	2,5	4,2	7,9
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	117,7	126,1	131,4	126,2	136,8
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	6,8	–4,3	–20,2	10,6	5,0
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	28,0	–29,5	(ns)	24,7	23,6
Despeses de personal / Valor afegit	36,5	72,2	178,3	33,1	24,7
Despeses financeres / Valor afegit	10,2	10,3	69,5	21,1	16,0
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	7,8	–25,0	(ns)	4,0	16,3
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	18,4	30,6	84,2	15,8	49,1

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.26 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Hosteleria)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	87	93	88	89	79
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	9,7	15,0	20,5	12,7	7,9
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	5,6	10,4	35,9	17,9	–0,1
–Altres despeses d'explotació	7,1	16,7	23,7	5,0	8,7
=Valor afegit brut al cost de factors	13,5	16,4	11,8	14,0	12,7
–Despeses de personal	5,9	15,3	13,7	16,2	11,0
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,1	14,4	4,2	10,1	20,8
=Resultat econòmic net de l'explotació	198,4	23,3	9,3	7,8	15,5
+Ingressos financers	58,9	–30,1	54,2	19,5	36,3
–Despeses financeres	–22,3	–6,2	42,5	43,5	15,4
+/–Altres resultats	709,4	(ns)	69,6	–91,6	(ns)
=Resultat abans d'impostos	167,9	–1,4	19,2	–12,5	–34,7
–Impost sobre beneficis	134,6	51,1	2,7	9,0	–65,2
=Resultat net total	115,7	–18,9	28,9	–22,4	–18,4
Recursos generats	125,1	6,2	5,6	–2,2	23,0
=Autofinançament	143,5	7,2	–6,1	–6,4	25,9
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	48,8	49,2	47,7	50,3	50,2
–Despeses de personal	34,4	35,4	34,0	36,3	36,7
–Amortitzacions i provisions de tràfic	9,1	5,9	4,9	6,1	5,4
+Ingressos financers	0,5	0,4	0,5	0,6	1,2
–Despeses financeres	4,1	1,8	2,0	3,4	2,7
+/–Altres resultats	0,6	–1,2	–0,3	–0,6	–3,3
–Impost sobre beneficis	1,6	2,0	2,2	1,8	0,6
=Resultat total	0,6	3,3	4,7	2,7	2,6
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	3,9	28,8	31,2	16,7	13,5
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	4,3	26,6	33,3	17,7	13,0
Actiu circulant net de l'explotació	163,9	56,8	–5,4	–16,5	–20,2
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	8,7	27,2	31,9	16,7	11,3
Actius financers nets a curt i a llarg termini	19,5	42,8	–15,5	11,5	–1,1
Fons propis (preus corrents)	1,8	3,3	3,1	4,3	2,8
Recursos aliens a llarg termini	3,9	27,8	26,7	3,0	–7,0
Finançament a curt termini amb cost	15,3	54,8	22,7	16,9	15,2
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	3,3	7,6	12,4	6,4	5,4
Resultat operatiu net / Fons propis (preus corrents)	8,4	14,9	19,1	12,0	13,5
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	4,0	8,2	11,8	8,4	6,0
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	3,6	9,7	12,2	9,1	9,4
Interessos / Recursos aliens remunerats	2,9	3,5	5,2	6,6	5,2
Palanquejament (preus corrents)	0,7	6,2	7,0	2,5	4,2
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	3,5	11,2	13,5	10,0	13,5
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	5,3	7,9	8,8	7,9	8,1
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,7	1,4	1,5	1,3	1,7
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	20,4	67,9	48,9	52,4	33,9
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,3	0,7	0,8	0,7	0,9
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	6,0	8,5	7,8	7,7	9,3
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,5	1,0	0,0	1,4	0,8
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	2,4	1,6	2,8	2,6	3,5
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	105,2	107,0	109,0	111,9	113,9
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	49,3	22,6	20,6	18,6	17,0
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	19,6	20,0	16,3	15,8	16,5
Despeses de personal / Valor afegit	70,5	71,9	71,3	72,1	73,1
Despeses financeres / Valor afegit	8,5	3,6	4,3	6,7	5,3
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	5,3	5,4	5,8	4,8	2,2
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	1,5	0,7	4,4	2,8	3,9

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.27 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya
(Activ. immobiliàries i de lloguer; serv. empresarials)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	208	263	279	299	279
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	35,8	22,0	18,9	5,0	14,7
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	41,1	9,1	–15,1	–3,0	7,7
–Altres despeses d'explotació	52,1	26,3	22,5	–13,8	11,2
=Valor afegit brut al cost de factors	27,7	26,0	24,4	17,6	19,1
–Despeses de personal	22,1	23,1	17,2	7,7	12,9
–Amortitzacions i provisions de tràfic	46,0	28,5	43,2	45,9	81,7
=Resultat econòmic net de l'explotació	42,7	53,9	37,6	24,3	–14,4
+Ingressos financers	34,0	74,9	–16,8	68,1	–29,7
–Despeses financeres	–4,9	3,1	42,9	102,7	–0,2
+/–Altres resultats	143,4	24,2	(ns)	(ns)	(ns)
=Resultat abans d'impostos	60,7	83,1	–17,9	–13,2	–53,6
–Impost sobre beneficis	38,2	53,1	–13,7	11,2	(ns)
=Resultat net total	67,9	94,6	–19,0	–18,7	–38,3
Recursos generats	46,7	74,1	4,3	38,6	–0,8
=Autofinançament	18,1	198,2	3,2	174,5	–1,6
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	51,7	51,1	57,4	58,8	61,4
–Despeses de personal	36,6	40,9	36,6	32,9	29,6
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,9	5,6	8,2	11,5	19,1
+Ingressos financers	8,6	11,9	9,8	17,0	12,3
–Despeses financeres	3,3	3,4	4,7	10,5	11,0
+/–Altres resultats	2,2	2,5	–2,4	–6,1	–4,1
–Impost sobre beneficis	3,7	3,6	3,5	3,5	–0,4
=Resultat total	14,1	12,1	11,8	11,2	10,3
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	13,8	27,6	39,3	38,6	23,3
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	13,5	20,4	35,3	34,7	22,8
Actiu circulant net de l'explotació	26,7	11,7	1,8	19,9	4,2
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	17,8	17,4	22,7	29,6	15,9
Actius financers nets a curt i a llarg termini	15,3	56,7	9,7	9,0	5,2
Fons propis (preus corrents)	16,1	11,2	13,3	1,6	1,7
Recursos aliens a llarg termini	0,8	80,8	27,9	27,0	20,8
Finançament a curt termini amb cost	15,7	–19,0	–27,8	34,8	–12,3
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	9,5	9,8	7,5	4,9	3,6
Resultat operatiu net / Fons propis (preus corrents)	10,5	10,7	11,2	9,0	4,9
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (p. corrents)	9,0	8,3	6,5	5,7	3,9
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	8,0	7,2	7,4	7,1	4,7
Interessos / Recursos aliens remunerats	3,6	2,9	2,8	5,0	4,4
Palanquejament (preus corrents)	4,4	4,2	4,6	2,1	0,3
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	9,0	4,3	8,7	8,0	5,7
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	10,2	4,7	12,6	14,3	12,7
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,9	0,9	0,7	0,6	0,4
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	2,5	2,7	2,0	1,6	1,2
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,7	0,7	0,6	0,5	0,4
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	6,2	6,6	8,6	9,9	12,2
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,5	1,4	0,2	–0,1	2,1
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	9,9	13,8	6,9	7,1	5,3
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	84,3	88,6	87,1	92,6	91,4
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	5,6	6,9	9,9	9,5	7,1
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	16,0	16,5	27,2	37,2	32,7
Despeses de personal / Valor afegit	70,6	79,9	63,8	56,0	48,1
Despeses financeres / Valor afegit	6,3	6,7	8,2	17,9	18,0
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	8,9	8,5	7,8	7,3	0,9
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	16,8	12,7	9,8	10,0	11,2

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.28 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya. Empreses grans
(Total empreses, excloses les d'energia)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	188	190	181	177	160
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	8,3	10,2	14,5	6,1	2,1
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	6,4	15,4	20,7	1,2	–3,8
–Altres despeses d'explotació	11,6	12,2	11,7	8,6	9,6
=Valor afegit brut al cost de factors	7,5	1,8	5,8	14,4	6,3
–Despeses de personal	7,5	7,3	10,1	4,7	5,9
–Amortitzacions i provisions de tràfic	5,0	10,4	13,4	12,6	1,2
=Resultat econòmic net de l'explotació	9,7	–18,0	–11,5	48,4	10,4
+Ingressos financers	8,3	12,8	24,9	28,3	–4,1
–Despeses financeres	–15,9	–13,4	61,6	34,1	–5,6
+/–Altres resultats	–149,3	(ns)	(ns)	–409,3	–27,0
=Resultat abans d'impostos	9,0	7,3	–28,2	28,5	8,1
–Impost sobre beneficis	–5,7	16,1	–42,0	50,8	15,9
=Resultat net total	14,2	5,0	–23,7	23,6	5,9
Recursos generats	12,9	–10,3	–3,6	30,0	8,5
=Autofinançament	3,4	–15,8	–1,6	48,6	9,0
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	29,8	27,9	25,3	27,3	28,3
–Despeses de personal	17,3	17,1	15,5	15,3	15,5
–Amortitzacions i provisions de tràfic	5,3	5,4	5,0	5,4	4,6
+Ingressos financers	1,7	1,9	1,8	2,2	2,1
–Despeses financeres	1,6	1,3	1,7	2,2	1,8
+/–Altres resultats	–0,9	0,3	–0,4	–1,0	–1,1
–Impost sobre beneficis	1,4	1,4	0,9	1,2	1,7
=Resultat total	4,9	4,8	3,6	4,4	5,7
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	8,4	17,0	18,9	14,2	8,5
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	10,3	19,2	20,6	16,6	10,0
Actiu circulant net de l'explotació	20,5	6,9	7,0	14,1	–16,5
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	11,5	17,8	18,7	16,4	6,7
Actius financers nets a curt i a llarg termini	23,3	9,4	37,2	10,5	39,0
Fons propis (preus corrents)	–0,1	1,2	6,9	–0,8	9,2
Recursos aliens a llarg termini	22,3	48,2	59,7	32,8	19,6
Finançament a curt termini amb cost	12,5	11,5	17,9	–4,4	12,0
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	9,4	8,7	7,3	8,9	9,4
Resultat operatiu net / Fons propis (preus corrents)	13,8	10,7	9,8	13,0	13,6
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (p. corrents)	10,1	8,7	7,3	8,4	9,4
Resultat operatiu abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	11,3	8,3	7,8	9,7	10,5
Interessos / Recursos aliens remunerats	5,6	3,5	4,5	5,0	4,5
Palanquejament (preus corrents)	5,8	4,8	3,3	4,7	6,0
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	12,7	9,2	8,7	10,9	14,2
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	7,1	5,4	4,8	6,6	8,2
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,8	1,7	1,8	1,7	1,7
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	14,4	14,7	13,5	15,2	15,5
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	11,4	11,2	11,4	11,3	10,7
Provisions de tràfic / Existències més clients	2,4	2,1	1,7	1,4	1,3
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	8,1	12,1	8,0	8,0	6,5
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	104,1	107,2	106,2	106,1	105,8
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	15,3	11,3	11,3	14,5	13,0
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	27,1	22,5	23,0	29,2	30,4
Despeses de personal / Valor afegit	58,2	61,3	61,3	56,1	54,9
Despeses financeres / Valor afegit	5,2	4,8	6,8	8,1	6,5
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	4,8	5,2	3,6	4,3	6,1
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	9,9	10,3	9,0	8,3	9,4

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.29 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya. Empreses mitjanes
(Total empreses, excloses les d'energia)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	795	695	677	633	495
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	7,7	7,3	133,8	6,6	3,7
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	5,9	2,0	18,7	4,7	–0,7
–Altres despeses d'explotació	10,9	10,6	11,7	10,0	8,3
=Valor afegit brut al cost de factors	8,1	12,3	8,9	6,3	6,1
–Despeses de personal	8,1	9,9	10,3	8,2	5,7
–Amortitzacions i provisions de tràfic	6,0	15,6	5,4	15,5	26,6
=Resultat econòmic net de l'explotació	9,0	16,3	7,7	–2,0	–5,5
+Ingressos financers	–8,3	14,1	36,9	30,1	–23,0
–Despeses financeres	–8,8	–12,0	32,0	15,6	–10,3
+/–Altres resultats	124,2	60,3	–79,1	(ns)	(ns)
=Resultat abans d'impostos	13,8	25,0	3,3	–5,6	–20,4
–Impost sobre beneficis	9,5	31,2	2,4	–13,2	–5,0
=Resultat net total	15,5	22,6	3,8	–2,5	–26,2
Recursos generats	9,9	16,3	6,2	8,1	5,4
=Autofinançament	11,5	16,2	7,9	15,6	12,0
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	29,5	31,9	30,4	30,3	30,3
–Despeses de personal	17,2	19,0	17,9	17,5	17,2
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,1	4,5	4,3	4,8	5,9
+Ingressos financers	1,0	1,2	1,2	1,6	1,2
–Despeses financeres	1,8	1,4	1,7	1,9	1,7
+/–Altres resultats	0,3	0,7	0,1	–0,1	–1,0
–Impost sobre beneficis	2,2	2,6	2,3	2,1	1,9
=Resultat total	5,6	6,3	5,3	5,6	4,0
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	24,1	22,6	24,3	24,3	24,2
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	25,1	21,5	23,5	23,0	24,1
Actiu circulant net de l'explotació	10,4	11,3	13,5	7,3	11,4
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	17,9	17,0	18,9	15,7	18,4
Actius financers nets a curt i a llarg termini	7,9	14,2	15,0	7,2	4,4
Fons propis (preus corrents)	0,5	0,3	1,1	0,7	0,6
Recursos aliens a llarg termini	20,8	23,1	26,5	15,8	26,4
Finançament a curt termini amb cost	6,5	10,9	8,5	–4,6	5,8
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	11,9	13,3	11,8	11,2	7,2
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	15,8	17,3	16,9	15,6	12,4
Resultat net total abans d'impostos més inter. / Total actiu net (preus corrents)	13,3	14,2	12,9	11,8	8,5
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	12,8	13,2	12,8	12,0	9,7
Interessos / Recursos aliens remunerats	6,4	4,6	5,4	5,6	4,6
Palanquejament (preus corrents)	6,4	8,6	7,4	6,4	5,1
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	14,2	14,4	13,8	12,3	10,7
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	8,2	8,4	8,2	8,0	7,2
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	3,6	3,9	3,8	3,4	3,3
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,0	1,0	0,9	0,8	0,8
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	15,5	15,8	15,6	16,5	19,9
Provisions de tràfic / Existències més clients	0,9	0,9	0,7	0,5	0,8
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	6,6	9,0	6,9	9,5	6,3
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	67,3	72,9	71,9	71,1	67,7
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	17,2	17,0	17,5	18,1	17,0
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	27,4	25,2	26,0	29,6	30,8
Despeses de personal / Valor afegit	58,3	59,5	59,0	59,0	56,7
Despeses financeres / Valor afegit	6,0	4,3	5,6	5,6	5,5
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	7,3	8,2	7,7	7,7	6,3
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	5,1	6,8	5,8	5,8	3,7

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 3.30 Estructura del balanç i compte de resultats. Catalunya. Empreses petites
(Total empreses, excloses les d'energia)

	Exercici 1998	Exercici 1999	Exercici 2000	Exercici 2001	Exercici 2002
Nombre d'empreses de la mostra	960	961	1.026	1.052	926
1. Partides del compte de resultats (percentatge de variació anual)					
Valor de la producció	8,8	9,3	10,2	6,3	4,0
–Consum de mercaderies i de primeres matèries	8,1	7,3	12,3	6,2	–0,6
–Altres despeses d'explotació	11,3	11,4	8,6	5,1	8,7
=Valor afegit brut al cost de factors	7,3	9,7	9,3	7,4	5,0
–Despeses de personal	7,5	7,9	8,5	8,4	4,7
–Amortitzacions i provisions de tràfic	7,9	10,6	10,6	9,5	11,0
=Resultat econòmic net de l'explotació	6,5	13,9	10,7	4,2	2,8
+Ingressos financers	5,1	21,7	–17,3	9,6	17,8
–Despeses financeres	–10,7	–4,7	22,7	7,5	–2,5
+/–Altres resultats	–51,1	11,8	–24,2	(ns)	–60,2
=Resultat abans d'impostos	7,4	21,2	0,6	10,8	3,0
–Impost sobre beneficis	7,0	30,6	0,7	4,8	4,5
=Resultat net total	7,6	17,1	0,6	14,0	2,3
Recursos generats	11,7	16,3	5,2	2,8	7,3
=Autofinançament	9,6	20,1	8,1	4,9	9,9
2. Estructura del compte de resultats (producció o venda = 100)					
=Valor afegit brut al cost de factors	32,9	33,6	34,1	34,7	35,6
–Despeses de personal	20,9	21,1	21,4	21,5	22,2
–Amortitzacions i provisions de tràfic	4,0	4,0	4,0	4,1	4,5
+Ingressos financers	0,8	0,9	0,8	0,9	0,9
–Despeses financeres	2,3	2,1	2,6	2,6	2,6
+/–Altres resultats	0,3	0,4	0,5	0,4	0,2
–Impost sobre beneficis	2,1	2,5	2,3	2,5	2,4
=Resultat total	4,8	5,2	5,0	5,2	4,9
3. Ràtios de l'estat d'origen i aplicació de fons (var. fluxos externs) (*)					
Actiu immobilitzat material (preus corrents)	22,4	31,3	21,8	20,0	16,5
Actiu immobilitzat de l'explotació (preus corrents)	20,0	27,4	18,6	17,2	14,5
Actiu circulant net de l'explotació	10,1	19,5	12,7	6,7	7,0
Actiu net de l'explotació (preus corrents)	15,3	23,7	15,8	12,2	11,2
Actius financers nets a curt i a llarg termini	0,5	6,9	2,4	2,0	5,0
Fons propis (preus corrents)	0,4	1,6	1,5	0,4	0,5
Recursos aliens a llarg termini	14,1	41,2	13,2	10,2	7,9
Finançament a curt termini amb cost	2,3	16,9	8,0	–0,9	2,2
4. Ràtios economicofinanceres					
Resultat net total / Fons propis (preus corrents)	9,6	10,2	9,4	9,4	7,6
Resultat ordinari net / Fons propis (preus corrents)	13,2	14,2	12,9	13,1	11,1
Resultat net total abans d'impostos més interessos / Total actiu net (p. corrents)	11,7	11,5	10,7	10,9	9,4
Resultat ordinari abans d'interessos / Total actiu net (preus corrents)	11,3	11,0	10,2	10,4	9,2
Interessos / Recursos aliens remunerats	7,5	5,6	6,1	6,2	6,0
Palanquejament (preus corrents)	3,8	5,4	4,1	4,3	3,3
Resultat econòmic net d'explotació / Actiu net d'explotació (preus corrents)	12,3	11,9	11,4	11,5	9,8
Resultat econòmic net d'explotació / Valor de la producció	8,0	8,5	8,7	9,1	8,8
Valor de la producció / Actiu net de l'explotació (voltes)(preus corrents)	1,5	1,4	1,3	1,3	1,1
Valor de la producció / Actiu circulant net de l'explotació (voltes)	3,2	3,0	2,8	2,7	2,6
Valor afegit / Actiu immobilitzat net de l'explotació (voltes) (preus corrents)	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7
Dotacions amortitzacions / Actiu immobilitzat net de l'explotació	12,6	11,8	11,3	11,3	10,5
Provisions de tràfic / Existències més clients	1,2	0,9	0,8	0,8	1,3
Ingressos financers i resultats cartera / Actius financers	4,8	5,5	4,5	4,7	4,7
Actiu immobilitzat net / Finançament permanent	61,0	61,5	61,2	61,7	62,5
Autofinançament / Fons propis (preus corrents)	15,0	15,5	14,8	13,7	12,5
5. Distribució de rendes					
Autofinançament / Valor afegit	22,6	23,7	23,1	22,0	22,6
Despeses de personal / Valor afegit	63,6	62,7	63,0	61,9	62,5
Despeses financeres / Valor afegit	7,0	6,3	7,6	7,6	7,3
Impost sobre beneficis i tributs / Valor afegit	6,4	7,4	6,8	7,2	6,7
Distribució de dividends i d'altres / Valor afegit	3,6	3,3	2,5	3,5	3,3

(ns) Valor no significatiu perquè d'un període a l'altre canvia el signe de la partida corresponent o perquè el percentatge de variació és inferior al –100%
(*) Import de la variació per fluxos externs que figura en l'EOAF partit pel valor de la partida homòloga en el balanç inicial
Font: Central de Balanços del Banc d'Espanya

Quadre 4.1 Població de dret per comarques
(Evolució 1991-1996-2003)

Comarca	Població			Creixement absolut			Creixement (%)		
	1991	1996	2003	91/96	96/03	91/03	91/96	96/03	91/03
Alt Camp	34.016	34.403	37.744	387	3.728	3.341	1,1	11,0	9,7
Alt Empordà	90.755	93.172	110.743	2.417	19.988	17.571	2,7	22,0	18,9
Alt Penedès	69.863	73.196	86.306	3.333	16.443	13.110	4,8	23,5	17,9
Alt Urgell	19.010	19.006	20.106	–4	1.096	1.100	0,0	5,8	5,8
Alta Ribagorça	3.514	3.542	3.687	28	173	145	0,8	4,9	4,1
Anoia	82.450	86.964	98.581	4.514	16.131	11.617	5,5	19,6	13,4
Bages	152.177	152.586	161.561	409	9.384	8.975	0,3	6,2	5,9
Baix Camp	131.599	140.540	156.312	8.941	24.713	15.772	6,8	18,8	11,2
Baix Ebre	64.645	65.879	70.373	1.234	5.728	4.494	1,9	8,9	6,8
Baix Empordà	89.930	95.986	112.553	6.056	22.623	16.567	6,7	25,2	17,3
Baix Llobregat	610.192	643.419	730.111	33.227	119.919	86.692	5,4	19,7	13,5
Baix Penedès	38.080	47.550	69.083	9.470	31.003	21.533	24,9	81,4	45,3
Barcelonès	2.302.137	2.131.378	2.192.450	–170.759	–109.687	61.072	–7,4	–4,8	2,9
Berguedà	38.965	38.606	38.955	–359	–10	349	–0,9	0,0	0,9
Cerdanya	12.396	12.757	15.540	361	3.144	2.783	2,9	25,4	21,8
Conca de Barberà	18.001	18.285	19.401	284	1.400	1.116	1,6	7,8	6,1
Garraf	76.915	90.435	117.436	13.520	40.521	27.001	17,6	52,7	29,9
Garrigues	19.429	19.273	19.315	–156	–114	42	–0,8	–0,6	0,2
Garrotxa	46.060	46.708	49.625	648	3.565	2.917	1,4	7,7	6,2
Gironès	125.875	129.044	149.297	3.169	23.422	20.253	2,5	18,6	15,7
Maresme	293.103	318.891	377.608	25.788	84.505	58.717	8,8	28,8	18,4
Montsià	54.307	54.765	60.728	458	6.421	5.963	0,8	11,8	10,9
Noguera	34.782	34.390	35.705	–392	923	1.315	–1,1	2,7	3,8
Osona	117.442	122.923	135.871	5.481	18.429	12.948	4,7	15,7	10,5
Pallars Jussà	12.860	12.817	12.563	–43	–297	–254	–0,3	–2,3	–2,0
Pallars Sobirà	5.418	5.815	6.396	397	978	581	7,3	18,1	10,0
Pla d'Urgell	28.802	29.116	30.934	314	2.132	1.818	1,1	7,4	6,2
Pla de l'Estany	21.072	23.833	26.720	2.761	5.648	2.887	13,1	26,8	12,1
Priorat	9.475	9.212	9.335	–263	–140	123	–2,8	–1,5	1,3
Ribera d'Ebre	23.055	22.442	22.464	–613	–591	22	–2,7	–2,6	0,1
Ripollès	27.167	26.365	26.138	–802	–1.029	–227	–3,0	–3,8	–0,9
Segarra	17.040	17.407	19.710	367	2.670	2.303	2,2	15,7	13,2
Segrià	162.904	163.691	173.092	787	10.188	9.401	0,5	6,3	5,7
Selva	98.255	104.833	131.730	6.578	33.475	26.897	6,7	34,1	25,7
Solsonès	10.792	11.171	12.047	379	1.255	876	3,5	11,6	7,8
Tarragonès	155.881	169.016	196.387	13.135	40.506	27.371	8,4	26,0	16,2
Terra Alta	12.945	12.584	12.322	–361	–623	–262	–2,8	–4,8	–2,1
Urgell	29.789	30.181	32.498	392	2.709	2.317	1,3	9,1	7,7
Vall d'Aran	6.184	7.130	8.373	946	2.189	1.243	15,3	35,4	17,4
Vallès Occidental	649.699	685.600	773.800	35.901	124.101	88.200	5,5	19,1	12,9
Vallès Oriental	262.513	285.129	340.546	22.616	78.033	55.417	8,6	29,7	19,4
Catalunya	6.059.494	6.090.040	6.704.146	30.546	644.652	614.106	0,5	10,6	10,1

Font: Institut d'Estadística de Catalunya

Quadre 4.2 Atur registrat per comarques
(Desembre de cada any)

Comarca	2000		2001		2002		2003	
	volum	taxa	volum	taxa	volum	taxa	volum	taxa
Alt Camp	1.016	6,83	955	6,42	995	6,69	971	6,53
Alt Empordà	2.510	6,09	2.491	6,04	2.395	5,81	2.637	6,39
Alt Penedès	1.446	4,43	1.505	4,61	1.920	5,88	1.900	5,82
Alt Urgell	246	3,12	302	3,83	252	3,20	264	3,35
Alta Ribagorça	30	1,97	22	1,44	24	1,57	27	1,77
Anoia	2.596	6,60	2.944	7,48	3.765	9,57	4.025	10,23
Bages	3.687	5,61	4.018	6,12	4.860	7,40	5.177	7,88
Baix Camp	2.783	4,59	2.594	4,28	4.437	7,32	5.180	8,55
Baix Ebre	2.040	7,65	1.973	7,40	1.927	7,23	1.876	7,04
Baix Empordà	3.095	7,19	3.123	7,26	2.959	6,88	3.032	7,04
Baix Llobregat	18.405	6,17	18.059	6,06	21.657	7,26	22.297	7,48
Baix Penedès	1.521	7,21	1.421	6,74	1.725	8,18	1.857	8,81
Barcelonès	63.236	6,67	59.322	6,25	66.416	7,00	68.507	7,22
Berguedà	758	4,92	834	5,41	1.019	6,61	1.192	7,73
Cerdanya	195	3,48	186	3,32	190	3,39	185	3,30
Conca de Barberà	349	4,77	314	4,29	280	3,83	333	4,55
Garraf	2.883	7,08	2.969	7,29	3.307	8,12	3.606	8,85
Garrigues	289	4,03	264	3,68	336	4,68	355	4,95
Garrotxa	995	4,83	966	4,69	1.091	5,30	1.151	5,59
Gironès	3.320	5,57	3.444	5,78	3.513	5,89	3.630	6,09
Maresme	9.074	6,20	9.193	6,28	10.568	7,22	11.779	8,04
Montsià	890	4,08	872	4,00	1.013	4,65	1.098	5,04
Noguera	504	3,67	523	3,80	597	4,34	709	5,16
Osona	2.955	5,19	3.189	5,60	3.564	6,26	3.677	6,46
Pallars Jussà	210	4,17	183	3,63	207	4,11	172	3,42
Pallars Sobirà	97	3,78	96	3,74	87	3,39	107	4,17
Pla d'Urgell	364	3,10	398	3,39	388	3,30	453	3,85
Pla de l'Estany	597	5,64	494	4,67	465	4,39	383	3,62
Priorat	123	3,45	145	4,06	159	4,46	171	4,79
Ribera d'Ebre	463	5,54	459	5,49	449	5,37	428	5,12
Ripollès	586	5,00	601	5,13	600	5,12	631	5,38
Segarra	199	2,65	235	3,13	236	3,14	501	6,67
Segrià	3.621	5,15	3.690	5,25	3.826	5,44	3.844	5,47
Selva	3.193	6,48	3.419	6,94	3.110	6,31	3.700	7,51
Solsonès	185	3,81	204	4,20	257	5,29	207	4,26
Tarragonès	4.872	6,51	4.775	6,38	5.322	7,11	6.214	8,30
Terra Alta	256	5,39	235	4,95	217	4,57	261	5,50
Urgell	415	3,25	465	3,65	521	4,09	760	5,96
Vall d'Aran	51	1,49	39	1,14	53	1,55	51	1,49
Vallès Occidental	22.451	7,06	22.351	7,02	25.369	7,97	27.432	8,62
Vallès Oriental	8.100	5,98	8.504	6,28	10.109	7,47	10.914	8,06
Catalunya	170.606	6,25	167.776	6,14	190.185	6,96	201.694	7,38

Font: Institut d'Estadística de Catalunya

Quadre 4.3 Habitatges iniciats i acabats per comarques
(Nombre d'habitatges)

Comarca	2001		2002		2003	
	Habitatges iniciats	Habitatges acabats	Habitatges iniciats	Habitatges acabats	Habitatges iniciats	Habitatges acabats
Alt Camp	513	476	595	425	654	452
Alt Empordà	1.960	1.875	2.215	1.801	3.476	1.775
Alt Penedès	1.560	1.212	1.174	1.365	1.706	1.221
Alt Urgell	211	149	127	179	333	138
Alta Ribagorça	145	13	161	39	96	146
Anoia	1.247	1.142	1.150	1.126	1.597	1.013
Bages	1.736	1.472	1.789	1.520	2.987	1.573
Baix Camp	3.800	2.967	4.657	3.547	6.111	3.794
Baix Ebre	1.528	1.154	2.006	1.992	2.059	2.579
Baix Empordà	2.676	2.103	2.612	2.037	3.392	2.073
Baix Llobregat	5.708	7.924	5.417	6.616	4.872	6.146
Baix Penedès	2.309	2.322	3.204	2.512	3.709	2.478
Barcelonès	6.824	7.224	7.613	6.452	8.104	5.684
Berguedà	306	380	357	286	379	376
Cerdanya	856	651	660	605	770	679
Conca de Barberà	146	129	143	117	195	137
Garraf	1.924	2.048	2.125	2.116	2.303	2.172
Garrigues	49	23	64	47	128	72
Garrotxa	426	377	374	377	619	399
Gironès	1.902	2.071	2.468	1.964	3.086	2.186
Maresme	4.341	4.221	3.807	3.610	4.686	4.307
Montsià	1.874	1.320	2.281	1.522	2.734	2.548
Noguera	240	207	259	284	391	285
Osona	1.429	1.195	1.923	1.247	2.120	1.504
Pallars Jussà	59	90	135	75	182	81
Pallars Sobirà	302	96	285	148	352	202
Pla d'Urgell	267	154	404	229	690	264
Pla de l'Estany	207	179	280	124	369	210
Priorat	18	39	19	37	110	38
Ribera d'Ebre	63	89	73	105	155	112
Ripollès	276	360	245	347	395	315
Segarra	183	104	97	199	186	261
Segrià	2.021	1.503	1.977	1.811	2.689	2.033
Selva	2.491	1.963	3.522	2.687	3.511	2.486
Solsonès	85	108	141	139	158	91
Tarragonès	4.194	5.765	4.819	5.709	5.983	5.384
Terra Alta	56	76	59	47	63	49
Urgell	489	177	234	318	679	320
Val d'Aran	321	261	346	276	344	270
Vallès Occidental	9.362	8.407	10.853	7.886	11.245	9.394
Vallès Oriental	3.690	3.530	3.828	3.615	5.031	3.551
Catalunya	67.794	65.556	74.498	65.538	88.649	68.798

Font: Direcció General d'Arquitectura i Habitatge

Quadre 4.4 Inversions reals (capítol 6) per càpita dutes a terme per la Generalitat de Catalunya
(Distribució comarcal) (euros/hab.)

Comarca	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Alt Camp	60,25	118,84	172,11	138,09	138,33	284,13	221,44
Alt Empordà	138,61	161,34	98,02	152,56	192,88	238,05	496,82
Alt Penedès	298,86	340,76	148,40	137,55	114,4	92,54	147,12
Alt Urgell	257,98	199,33	372,84	171,29	689,17	363,18	323,20
Alta Ribagorça	230,90	226,24	223,44	512,62	436,19	915,93	816,19
Anoia	198,12	434,06	442,33	273,37	560,91	548,40	262,18
Bages	590,32	393,43	152,45	227,69	325,56	284,37	589,18
Baix Camp	121,43	72,82	79,56	84,18	87,42	134,37	353,62
Baix Ebre	186,87	142,88	260,18	193,51	351,94	335,18	486,17
Baix Empordà	180,84	145,02	165,00	107,05	119,26	193,22	214,33
Baix Llobregat	114,48	85,69	111,41	132,03	133,79	225,04	264,35
Baix Penedès	309,82	179,22	455,12	524,71	349,78	184,17	290,85
Barcelonès	85,98	115,29	83,28	95,87	136,11	127,10	157,71
Berguedà	146,38	101,65	141,12	186,03	268,12	177,40	167,07
Cerdanya	714,66	262,74	517,14	1.510,89	552,46	412,38	402,89
Conca de Barberà	102,17	35,83	43,50	224,08	288,47	337,10	347,41
Garraf	160,27	183,96	124,37	122,83	89,01	123,24	102,32
Garrigues	213,44	22,68	99,59	101,53	248,63	225,02	617,86
Garrotxa	106,73	237,94	125,05	114,41	171,36	164,74	138,87
Gironès	123,90	136,59	167,90	212,20	258,64	145,31	254,49
Maresme	132,73	171,69	83,58	91,64	62,97	116,24	137,91
Montsià	87,54	183,99	207,76	116,57	169,15	136,94	206,75
Noguera	250,21	216,87	530,56	526,02	420,67	508,20	407,75
Osona	336,94	432,64	256,15	157,78	148,47	183,34	329,37
Pallars Jussà	152,83	243,12	259,67	510,19	430,72	447,24	806,24
Pallars Sobirà	321,69	993,08	848,39	928,15	1.111,77	1.873,20	1.017,06
Pla d'Urgell	303,82	295,76	227,40	106,97	160,04	150,39	125,14
Pla de l'Estany	256,41	109,71	144,89	96,86	182,49	283,72	180,31
Priorat	141,45	122,93	171,97	215,30	448,20	859,71	764,55
Ribera d'Ebre	201,77	303,36	324,31	239,47	321,85	372,10	518,85
Ripollès	184,95	292,43	229,85	227,34	258,00	230,01	450,85
Segarra	462,05	1.059,34	276,12	852,44	331,74	281,76	1.245,48
Segrià	139,27	172,08	179,74	221,92	229,22	289,54	381,05
Selva	81,72	111,73	95,40	144,13	139,09	153,14	205,16
Solsonès	163,17	219,44	574,25	675,27	416,76	294,15	575,96
Tarragonès	207,04	208,06	176,63	185,60	124,84	143,82	201,66
Terra Alta	136,50	61,29	199,21	445,12	762,01	923,82	1.205,46
Urgell	91,19	66,71	103,82	154,98	112,86	134,62	239,94
Vall d'Aran	202,15	410,65	1.065,57	519,48	400,69	599,80	734,15
Vallès Occidental	171,70	114,67	104,25	92,51	88,01	91,58	79,96
Vallès Oriental	96,91	116,43	158,76	135,35	118,68	149,30	245,41
Total comarcalitzat	141,17	150,71	130,62	138,43	156,93	170,76	221,86
No comarcalitzat	17,23	19,88	29,65	36,21	26,10	34,09	22,25
Total	158,40	170,59	160,28	174,64	183,03	204,85	244,11

Font: Departament d'Economia i Finances

Quadre 4.5 Evolució dels alumnes d'educació infantil, primària i secundària a Catalunya

Curs	Infantil	Primària	Secundària	Total
1980-1981	221.545	645.761	465.429	1.332.735
1981-1982	214.594	656.149	481.065	1.351.808
1982-1983	209.792	660.172	483.826	1.353.790
1983-1984	201.328	657.645	496.691	1.355.664
1984-1985	191.380	654.088	521.550	1.367.018
1985-1986	181.924	634.872	535.682	1.352.478
1986-1987	221.545	613.312	549.083	1.333.599
1987-1988	171.204	589.238	567.584	1.319.647
1988-1989	162.825	558.666	573.257	1.286.565
1989-1990	154.642	525.906	579.146	1.255.426
1990-1991	150.374	493.407	583.564	1.227.954
1991-1992	150.983	465.471	582.530	1.218.879
1992-1993	170.878	438.822	576.814	1.200,086
1993-1994	184.450	415.198	571.644	1.190.145
1994-1995	203.303	394.860	555.589	1.156.276
1995-1996	205.827	380.597	534.202	1.224.990
1996-1997	210.191	368.261	511.002	1.089.594
1997-1998	209.242	358.576	489.251	1.057.069
1998-1999	205.991	349.530	463.973	1.019.494
1999-2000	208.820	347.457	436.142	1.992.419
2000-2001	216.393	346.604	420.412	983.409
2001-2002	224.892	348.665	413.114	986.671
2002-2003	237.488	354.597	412.779	1.004.864

Font: Departament d'Ensenyament

Quadre 4.6 Evolució dels centres d'educació infantil, primària i secundària a Catalunya

Curs	Infantil i primària	Secundària	Total
1980-1981	2.728	872	3.600
1981-1982	2.783	908	3.691
1982-1983	2.765	909	3.674
1983-1984	2.743	911	3.654
1984-1985	2.759	912	3.671
1985-1986	2.739	918	3.657
1986-1987	2.718	919	3.637
1987-1988	2.699	936	3.635
1988-1989	2.670	928	3.598
1989-1990	2.630	953	3.583
1990-1991	2.588	968	3.556
1991-1992	2.542	972	3.514
1992-1993	2.470	917	3.387
1993-1994	2.424	952	3.376
1994-1995	2.345	926	3.271
1995-1996	2.301	971	3.272
1996-1997	2.225	1.188	3.413
1997-1998	2.186	1.190	3.376
1998-1999	2.132	1.173	3.305
1999-2000	2.115	1.121	3.236
2000-2001	2.105	1.130	3.235
2001-2002	2.093	1.115	3.208
2002-2003	2.092	1.112	3.204

Nota: No s'hi inclouen els centres exclusivament d'Educació Infantil.
Els centres d'Educació Primària que també imparteixen ensenyaments secundaris estan comptabilitzats a totes dues taules.
Font: Departament d'Ensenyament

Quadre 4.7 Nombre de pensionistes segons tipus de pensió
(Milers de persones)

	Invalidesa		Jubilació		Viduïtat		Altres		
	valor	% s/total	valor	% s/total	valor	% s/total	valor	% s/total	Total
1990	280,4	26,17	512,7	47,85	255,8	23,88	22,5	2,10	1.071,4
1991	282,2	25,71	527,1	48,01	265,9	24,22	22,6	2,06	1.097,8
1992	283,5	25,23	542,3	48,26	275,1	24,48	22,7	2,02	1.123,6
1993	285,8	24,73	561,3	48,58	285,4	24,70	23,0	1,99	1.155,5
1994	287,8	24,12	584,9	49,02	296,1	24,82	24,2	2,03	1.193,1
1995	288,5	23,67	603,1	49,49	30,29	24,85	24,3	1,99	1.218,7
1996	290,1	23,27	621,5	49,86	310,0	24,87	25,0	2,00	1.246,6
1997	282,2	22,07	650,4	50,87	317,3	24,82	28,7	2,24	1.278,6
1998	149,3	11,47	798,3	61,32	323,9	24,87	30,5	2,34	1.302,0
1999	148,1	11,22	808,0	61,23	330,4	25,04	33,2	2,52	1.319,7
2000	146,4	10,87	816,5	61,16	337,1	25,25	35,1	2,63	1.335,1
2001	144,4	10,70	827,3	61,29	343,2	25,43	34,9	2,59	1.349,8
2002	142,7	10,48	834,6	61,27	348,9	25,61	35,9	2,64	1.362,1
2003	142,4	10,35	842,8	61,23	354,6	25,76	36,6	2,66	1.376,4

Font: Ministeri de Treball i Afers Socials

Quadre 4.8 Nombre de cotitzants a la Seguretat Social
(Milers de persones)

	Catalunya	% sobre Espanya	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
1990	2.323,7	18,6	1.785,4	208,9	130,5	199,0
1991	2.354,7	18,6	1.813,8	209,1	131,4	200,3
1992	2.341,6	18,7	1.808,5	204,9	131,4	197,1
1993	2.234,3	18,5	1.719,5	197,2	127,9	189,4
1994	2.195,0	18,2	1.681,5	196,6	127,1	189,7
1995	2.252,0	18,3	1.723,7	202,1	130,1	196,2
1996	2.295,2	18,4	1.757,7	207,1	132,1	198,4
1997	2.380,1	18,4	1.821,0	216,8	135,6	206,8
1998	2.503,3	18,4	1.918,2	227,6	140,5	217,0
1999	2.639,3	18,4	2.022,0	240,6	146,5	230,2
2000	2.769,1	18,4	2.122,3	251,8	153,3	241,7
2001	2.859,2	18,3	2.188,2	260,5	157,9	252,5
2002	2.928,2	18,2	2.233,5	269,2	162,1	263,5
2003	2.998,7	18,6	2.281,7	277,7	166,5	272,7

Font: Ministeri de Treball i Afers Socials

Quadre 4.9 Pensions assistencials. Nombre de pensionistes
(Milers de persones)

	Vellesa		Malaltia		Total
	Milers de persones	% s/total	Milers de persones	% s/total	Milers de persones
1990	19,2	58,7	13,5	41,3	32,7
1991	17,7	57,7	13,0	42,3	30,7
1992	15,9	56,4	12,3	43,6	28,2
1993	13,0	55,3	10,5	44,7	23,5
1994	10,4	53,6	9,0	46,4	19,4
1995	8,5	52,5	7,7	47,5	16,2
1996	6,8	51,5	6,4	48,5	13,2
1997	5,6	50,5	5,5	49,5	11,1
1998	3,9	49,1	4,0	50,9	7,9
1999	2,8	46,7	3,2	53,3	6,0
2000	1,8	42,8	2,5	57,2	4,3
2001	1,3	39,4	2,0	60,6	3,3
2002	1,0	37,0	1,7	63,0	2,7
2003	0,8	35,2	1,5	64,8	2,3

Font: Ministeri de Treball i Afers Socials

Quadre 4.10 Import mitjà de cada tipus de pensió
(Euros al mes)

	Invalidesa	Jubilació	Viduïtat	Altres(*)	Total
1990	265	306	183	156	263
1991	294	338	208	171	291
1992	319	364	228	182	316
1993	343	393	243	191	340
1994	364	421	258	195	362
1995	388	450	272	204	386
1996	414	479	288	207	411
1997	436	498	298	186	428
1998	479	502	307	192	444
1999	504	519	317	198	459
2000	534	545	333	207	481
2001	573	574	350	219	508
2002	606	599	370	229	531
2003	646	634	400	242	564

(*) Inclou les pensions per orfenesa i favor familiar
Font: Ministeri de Treball i Afers Socials

Quadre 4.11 Prestacions per minusvalidesa
(Milers de persones)

	Contributiva		LISMI(*)		
	Milers de persones	% s/total	Milers de persones	% s/total	Total
1990	27,4	56,8	20,8	43,2	48,2
1991	27,5	50,6	26,8	49,4	54,3
1992(**)	—	—	27,6	100,0	27,6
1993	—	—	25,0	100,0	25,0
1994	—	—	22,0	100,0	22,0
1995	—	—	19,5	100,0	19,5
1996	—	—	17,2	100,0	17,2
1997	—	—	15,2	100,0	15,2
1998	—	—	13,7	100,0	13,7
1999	—	—	12,3	100,0	12,3
2000	—	—	11,0	100,0	11,0
2001	—	—	10,0	100,0	10,0
2002	—	—	8,6	100,0	8,6
2003	—	—	7,4	100,0	7,4

(*) Llei d'integració social del minusvàlid. (**) La prestació contributiva va desaparèixer amb la Llei 26/1990.
Font: Ministeri de Treball i Afers Socials

Quadre 4.12 Distribució territorial dels habitatges iniciats

	2000	2001	2002	2003
Barcelona	46.313	38.141	40.020	45.032
Girona	11.485	10.604	12.273	15.411
Lleida	4.863	4.548	4.349	6.433
Tarragona	15.858	14.501	17.856	21.773
Àrees urbanes	51.428	41.526	44.081	49.705
Àmbit metropolità	40.573	33.409	34.817	37.947
Zones turístiques	17.823	18.469	22.229	26.923
Resta de Catalunya	9.268	7.799	8.188	12.021
Total	78.519	67.794	74.498	88.649

Font: Direcció General d'Arquitectura i Habitatge

Quadre 4.13 Evolució dels residus industrials declarats per grans tipologies
Residus declarats (milers de tones)

	Nombre d'establiments declarants	Especials	Inerts	No especials	Total
1985	1.443	471	357	152	980
1986	1.808	422	391	267	1.080
1987	2.337	404	457	354	1.215
1988	4.713	600	707	543	1.850
1989	6.445	700	747	739	2.185
1990	6.865	666	752	833	2.250
1991	8.069	677	785	854	2.315
1992	8.486	816	1.005	784	2.605
1993	8.748	762	833	960	2.555
1994	9.822	787	728	1.522	3.037
1995	10.691	831	872	1.999	3.702
1996	12.117	1.108	850	2.131	4.089
1997	13.278	471	1.137	3.042	4.650
1998	16.179	557	1.258	3.200	5.015
1999	19.383	491	1.286	3.504	5.282
2000	20.400	514	1.441	3.636	5.592
2001	21.555	546	1.446	3.724	5.716
2002*	22.147	613	—	5.320	5.392

Font: Departament de Medi Ambient
* Amb l'entrada en vigor del Catàleg Europeu de Residus desapareix la categoria de residus inerts (210 tipus de residus) que passen a considerar-se no especials (149) i en alguns casos especials (61)

Relació d'estudis especials i treballs monogràfics publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya*

Títol	Any	Pàgines
Evolució econòmica internacional		
- Les negociacions comercials del GATT: la Ronda Uruguai	1991	27-28
- El tractat de Maastricht	1991	28-29
- Endeutament i crisi	1992	24
- La crisi del sistema monetari europeu	1992	28
- El tancament de la Ronda Uruguai del GATT	1993	19-20
- L'Institut Monetari Europeu	1993	29-30
- El NAFTA (North American Free Trade Agreement)	1993	32-33
- L'ampliació de la Unió Europea	1994	25
- El procés de la reforma dels països de l'est d'Europa	1994	27
- Deu anys a la Unió Europea: el procés cap a una moneda única	1995	24-25
- Les relacions de la Unió Europea amb els països tercers mediterranis	1995	26-27
- Àsia-Pacífic com a nou escenari de l'economia mundial	1995	29
- L'euro	1996	25
- El clima empresarial a Europa l'any 1997	1996	27-28
- L'arribada de l'euro	1997	24
- La nova arquitectura financera internacional	1998	19
- El debat pressupostari comunitari: les perspectives financeres per al període 2000-2006	1998	24-25
- Les economies emergents: causa o víctima de la inestabilitat financera?	1998	27
- El debat sobre la nova economia als Estats Units	1999	24-27
- El Fons Monetari Internacional: de Bretton Woods al segle XXI	1999	29
- Les relacions euromediterrànies: cap a l'establiment d'una zona de lliure comerç a l'horitzó 2010?	2000	24-26
- Mercosur: entre la Unió Europea i l'ALALC	2000	28-30
- L'èxit de l'euro	2001	22-23
- La Xina: una economia en transformació	2001	25-27
- La nova ampliació de la Unió Europea	2001	29
- Els canvis d'estratègia monetària del Banc Central Europeu (BCE)	2002	23
- L'economia japonesa: una recuperació certa?	2003	22-23
- Mèxic i el Brasil: dos models diferents?	2003	27
Economia espanyola		
- El Programa de convergència	1991	41-42
- La pesseta dins del sistema monetari europeu	1992	34
- La reforma de l'Estatut dels treballadors	1993	39-40
- Els serveis i la política de competència	1993	42
- La persistència i l'accentuació del dèficit públic	1993	46
- La divergència de l'economia espanyola	1994	30-31
- El Llibre blanc sobre la política industrial	1994	34-35
- Noves propostes de liberalització	1995	32-34
- La nova política monetària del Banc d'Espanya	1995	43
- Capitalització i creixement a les regions espanyoles	1996	39-40
- L'impacte dels moviments de capital sobre l'activitat econòmica	1997	31
- La política de privatitzacions	1997	41
- El dret concursal de 2000	1997	42-43
- Convergència real entre països de l'OCDE i entre regions europees	1998	31-32
- El programa d'estabilitat 1999-2002	1998	41
- El diferencial d'inflació en l'economia espanyola: conjuntural o estructural	1999	42-43
- El diferencial d'inflació de l'economia espanyola	2000	37-38
- La coordinació de la política econòmica a la Unió Europea i a la zona euro	2000	40-41
- L'impacte de les tecnologies de la informació i el coneixement en el creixement econòmic	2001	36-37
- Inversió a l'Amèrica Llatina: raons per a la recuperació	2002	32-33
- El diferencial d'inflació i la competitivitat de l'Economia Espanyola	2002	36-37
- El debat sobre l'evolució de la productivitat a l'economia espanyola	2003	33-34
- Desinversió i deslocalització d'empreses estrangeres	2003	43-46
Producció i demanda		
- L'impacte econòmic dels Jocs Olímpics de Barcelona	1991	55-56
- El producte interior brut a Catalunya	1995	52
- Indicador i model de previsió del consum privat català	1995	57
- Una funció del consum privat de l'economia espanyola	1996	48
- La inversió pública a Catalunya	1997	55-56
- La política industrial a Catalunya	1998	50-51
- Inversió estrangera a Catalunya	1998	56-58
- Productivitat i cicle econòmic: EUA *vs.* UE	2000	50-51

Relació d'estudis especials i treballs monogràfics publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya*
(continuació)

Títol	Any	Pàgines
- L'euro, dos anys: un balanç positiu	2000	56-58
- Les multinacionals industrials catalanes l'any 2001	2001	55-56
- La deslocalització d'activitats productives a Catalunya i a Espanya	2002	50
- Els preus actuals de l'habitatge són sostenibles?	2003	51-53
- Catalunya en la industrialització espanyola del segle XX	2003	58-60
Demanda exterior. Comerç exterior		
- Catalunya, la resta d'Espanya i l'estranger. Fluxos comercials i fiscals	1991	67
- La dependència exterior de l'economia catalana a partir de la TIOC-87	1992	60
- El sector turístic a Catalunya	1994	55-56
- La balança de pagaments de Catalunya dels anys 1993 i 1994	1996	61-62
- Els intercanvis de la indústria catalana amb l'exterior (1985-1996)	1997	65
- Els factors determinants de les decisions d'inversió de les multinacionals industrials implantades a Catalunya	1999	65-66
- La regulació del comerç internacional: del GATT a l'OMC	2001	60-61
Població i mercat de treball		
- La reforma de les prestacions per atur	1991	78
- La reforma del mercat de treball	1992	65
- Les necessitats de formació ocupacional a les empreses	1992	68-69
- La implantació del contracte d'aprenentatge	1993	71-72
- La reforma de les modalitats de contractació	1994	63-64
- Canvis recents en el marc regulador de les relacions laborals	1995	76
- Les projeccions demogràfiques de Catalunya	1996	65-66
- La reforma laboral	1996	74-75
- Les migracions a Catalunya	1998	69-70
- El nou contracte de treball a temps parcial	1998	70
- Les migracions a Catalunya, un nou model?	1999	67-68
- La nova reforma laboral	2000	77
- La nova enquesta de població activa	2001	69-71
- Les reformes del mercat de treball l'any 2001	2001	75
- El Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya	2001	78-80
- L'evolució recent de la immigració a Catalunya	2002	62
- Un nou mapa per a les migracions interiors de l'Espanya dels anys noranta	2003	72-74
- El procés d'inserció laboral dels graduats universitaris	2003	82-84
Salaris, costos i preus		
- L'enquesta de costos laborals	1991	90-91
- Els costos laborals a Catalunya i la CE	1992	72
- El diferencial de costos energètics com a condicionant de la inversió	1993	77
- Els costos de l'acomiadament	1994	70-71
- La distribució funcional i personal de la renda a Espanya	1996	80-81
- Projecte de llei d'hidrocarburs	1997	75-76
- La llei del sector elèctric i el nou impost sobre l'electricitat	1997	82
- La sentència del Tribunal Constitucional i les propostes del Tribunal de Defensa de la Competència en matèria de sòl	1997	88-90
- La distribució de la renda a Catalunya	1998	89
- La regulació de la negociació col·lectiva	2000	82-84
Sistema financer		
- La transformació de les caixes d'estalvi en societat anònimes	1993	90-91
- L'impacte de la moneda única en les institucions financeres	1995	97-98
- Les participacions empresarials de les caixes d'estalvi	1996	96-98
- L'euro i els mercats financers	1997	99-100
- Canvis en l'estructura de l'estalvi familiar	1997	102
- Canvis en les relacions banca-indústria	1998	93-94
- La necessària harmonització de la fiscalitat de l'estalvi	1998	102
- L'harmonització de la fiscalitat a la Unió Europea	1999	87
- Un panorama bancari complex	1999	93
- La internacionalització de la banca espanyola	2000	99-100
- Tres anys de funcionament del Banc Central Europeu: què hem après?	2001	90
- Els efectes de la llei financera	2002	85-86
- Banca ètica i solidària	2003	99-101
El sector públic		
- Consells comarcals	1991	118
- El sistema de finançament autonòmic	1991	118-119
- L'impost d'activitats econòmiques	1992	101-102

Relació d'estudis especials i treballs monogràfics publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya*
(continuació)

Títol	Any	Pàgines
- La participació de les comunitats autònomes a l'IRPF	1993	99-100
- La problemàtica financera dels municipis espanyols	1993	104-105
- Comunitats autònomes i dèficit públic	1994	92-93
- La reforma de l'impost sobre societats	1994	95
- El nou impost sobre societats	1995	102-103
- L'endeutament dels governs autonòmics	1995	110-111
- La reforma de les finances municipals de 2002	2002	100-101
- El sistema de finançament de les comunitats autònomes per al quinquenni 1997-2001	1996	148
- Les finances públiques a la UEM. El pacte d'estabilitat	1996	153
- El nou marc del finançament autonòmic: un primer balanç	1997	156
- La reforma de l'IRPF	1998	154-155
- El finançament de la generalitat de Catalunya i el futur de l'autonomia	1999	154-155
- Perspectives de coordinació dels sistemes fiscals als països de la Unió Europea	2000	102-103
- El pacte d'estabilitat i la llei d'estabilitat pressupostària	2001	100-101
- El debat entorn de l'IRPF	2001	106
- La Fira Internacional de Barcelona	2001	156-157
- Definició de conceptes i ràtios	2001	162
- La Llei de Cambres de Comerç de Catalunya i del Consell General de Cambres	2001	162-164
- La reforma de les finances municipals 2002	2002	100
L'empresa catalana		
- La fiscalitat de l'empresa	1996	109
- Competir a Europa	1996	113-114
- La reforma de la tributació de les pimes	1997	112-114
- Comparació de la indústria manufacturera catalana amb l'europea	1997	124-125
- La nova llei de la jurisdicció contenciosa administrativa	1998	113
- Comparació de la indústria manufacturera catalana amb l'europea	1998	124-125
- Coneixement i govern de l'empresa. Definició de conceptes i ràtios	2000	156-157
- El debat entorn els òrgans de govern a l'empresa	2002	114-115
- La reforma comptable	2002	128-129
- Les empreses d'auditoria	2002	136-137
Anàlisi sectorial		
- Anàlisi economicofinancera de l'empresa espanyola. Any 1991	1991	173
- La despesa en R+D a Catalunya	1992	162
- Els resultats de les empreses espanyoles que cotitzen en borsa el 1992	1992	163
- Les empreses espanyoles el 1994	1994	158
- Sobre la llei d'ordenació del comerç minorista	1995	171-172
- Els resultats de les empreses catalanes l'any 1995	1995	182
- La indústria metal·lúrgica catalana durant l'any 1996	1996	171
- La internacionalització del sector tèxtil i confecció	1996	176
- El sector d'arts gràfiques i edició	1996	178
- La construcció catalana el 1996: dues cares d'una mateixa realitat	1996	184
- Sector del transport	1996	188
- El sector de material elèctric	1997	176
- La indústria metal·lúrgica catalana durant l'any 1997	1997	177
- La construcció consolida el creixement l'any 1997 gràcies al bon comportament de l'edificació	1997	186
- El Pla territorial sectorial de comerç	1997	188
- El sector de transport de mercaderies el 1997	1997	190
- El finançament de l'R+D a Espanya	1999	174-176
- Certificació digital per a empreses	1999	178-180
- El pla de l'energia en l'horitzó de l'any 2010	2001	196-197
- La importància de les infraestructures físiques de les telecomunicacions a la societat de la informació	2001	200-202
- La creació d'empreses a Catalunya	2002	180-182
- La indústria aeronàutica i de l'espai a Catalunya	2002	185-186
- La despesa en R+D a Catalunya	2003	189-191
Estudis monogràfics		
- El sector tèxtil	1991	174-186
• Posició de la indústria europea del sector tèxtil i confecció davant del procés de reestructuració	1991	186
• El sector tèxtil i confecció: línies d'actuació	1991	187

Relació d'estudis especials i treballs monogràfics publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya*
(continuació)

Títol	Any	Pàgines
- El sector comerç i el hàbits de compra	1991	188-214
- La indústria de l'automòbil i activitats annexes	1992	165-182
- L'activitat turística	1992	183-194
- La indústria farmacèutica	1992	196-207
- El sector de la logística a Catalunya	1993	164-174
• Actors del transport i la logística a la XMB	1993	168
• Principals conceptes logístics	1993	175
- La indústria de l'alimentació	1993	176-187
- El sector de maquinària i equipament a Catalunya	1994	161-176
- La formació com a factor de competitivitat	1994	177-190
- El finançament de les comunitats autònomes: algunes consideracions sobre el cas espanyol i sobre les experiències d'altres països	1995	184-202
• El finançament a diferents països federals	1995	194-196
- Els serveis a les empreses a Catalunya	1995	203-213
- Les infraestructures metropolitanes de Barcelona: una aproximació als projectes en curs	1995	248-268
• Noves infraestructures viàries	1995	252
• Projectes per al desenvolupament de la xarxa de ferrocarril en l'àmbit metropolità	1995	254
• Avaluació de les inversions en infraestructures econòmiques d'àmbit metropolità	1995	256
• Actuacions en el front litoral i el congost del Besòs	1995	268
- L'energia elèctrica com a factor de competitivitat	1996	189-200
- La competitivitat de l'economia catalana	1996	201-217
- L'empresa familiar	1996	219-228
- El procés de desplegament de l'activitat logística a l'àrea de Barcelona	1996	261-277
- El sector de les telecomunicacions a Catalunya	1997	191-211
- Les polítiques d'ocupació als països europeus	1997	213-234
• L'estratègia en matèria laboral de la nova administració francesa	1997	234
- Les regions europees davant de la unió econòmica i monetària	1997	235-253
- Dinàmica econòmica i localització de l'activitat productiva a la regió metropolitana de Barcelona	1997	295-310
- Globalització financera i la seva incidència en l'empresa	1998	189
• Sistemes de gestió de la tresoreria	1998	198
- La construcció, un sector bàsic per a l'economia catalana	1998	203
- La innovació tecnològica. Influència de l'entorn empresarial en els seus riscos	1998	215
• Fets que cal tenir en compte per avaluar la capacitat innovadora del sistema productiu territorial	1998	217
• Agents i instruments de la política científica i tecnològica a Catalunya	1998	228-230
- Situació actual i perspectives de la gestió aeroportuària i el seu impacte en els aeroports catalans	1998	273
• Factors clau d'èxit del negoci aeroportuari	1998	282-283
• Models de gestió aeroportuària	1998	291-293
- Cap a un model de turisme a Catalunya?	1999	181-191
- La internacionalització de l'economia: la inversió catalana a l'exterior	1999	193-203
- Competitivitat i territori: la política industrial a Catalunya	1999	205-215
- La política de defensa de la competència	2000	193-206
- Perspectives de la revisió del finançament autonòmic: cap a un model d'inspiració federal	2000	207-226
- El comerç electrònic dirigit al consumidor. Anàlisi d'una realitat	2000	227-241
- L'aigua: un recurs econòmic bàsic	2000	283-297
- La desregulació a les indústries de xarxa: el cas d'Espanya	2001	203-214
- La química bàsica a Catalunya	2001	215-235
• La cogeneració d'energia elèctrica	2001	231
• Les actuacions mediambientales	2001	232
- Àmbit competencial i necessitats de despesa dels ajuntaments	2001	237-248
- L'impacte econòmic de la immigració	2001	293-309
- Estructura productiva i estratègies empresarials de la indústria agroalimentària a Catalunya	2002	187
- L'habitatge a Catalunya	2002	201
- Formació i competitivitat a Catalunya	2002	217
- La sanitat a Catalunya: situació actual i perspectives de futur	2002	279
- El govern de l'empresa	2003	193-211
- La ciència: una opció estratègica per al creixement econòmic de Catalunya. La transferència de coneixement i de tecnologia a les empreses	2003	213-233
• El finançament de la recerca universitària: els retorns de la transferència de tecnologia a Catalunya	2003	222-224
• Algunes experiències d'èxit en transferència de tecnologia	2003	229-230
- El sistema bancari a Catalunya	2003	235-252
- La perspectiva interregional i l'economia i el territori d'Espanya. L'eix del mediterrani	2003	303-315

Relació d'estudis especials i treballs monogràfics publicats a la *Memòria econòmica de Catalunya*
(continuació)

Títol	Any	Pàgines
Economia i territori		
- La política regional comunitària i espanyola	1991	230-231
- La Cambra de Barcelona i la Llei de ports	1991	232
- La política regional comunitària	1992	212
- El Pla director d'infraestructures del MOPT	1992	218-219
- El projecte de Pla territorial general de Catalunya	1992	225-226
- Creixement econòmic i convergència regional	1994	195
- La liberalització del mercat dels serveis	1994	209-210
- El futur immediat de les telecomunicacions	1995	231-233
- La cohesió econòmica i social a la Unió Europea	1996	231-232
- L'autoritat del transport metropolità: noves perspectives de coordinació i impuls del transport col·lectiu	1996	237-238
- La xarxa telemàtica	1996	243-244
- La població de Catalunya el 1996. Distribució territorial	1997	259-260
- Estimacions alternatives de macromagnituds comarcals	1997	264
- El turisme urbà a Barcelona	1997	266
- El pacte industrial metropolità	1997	278
- Creació del GTI-4	1998	246
- El sistema ferroviari de Catalunya. Posició de la Cambra de Comerç de Barcelona	1998	248-249
- El model de gestió de l'aeroport proposat per la Cambra	1998	254
- Els eixos de creixement: el factor localització	1999	226-227
- La divisió territorial a Catalunya	1999	232-233
- El model d'organització territorial de Catalunya	2000	256-257
- L'accessibilitat a la Zona Franca i als entorns (horitzó 2005-2010)	2000	261-263
- Les balances fiscals regionals	2001	253-256
- Renda familiar i PIB a les comarques catalanes	2001	261-263
- La mobilitat a la regió metropolitana	2001	268-269
- La regió metropolitana de Barcelona: tendències de futur	2001	273-274
- Població i territori a Catalunya	2002	243-245
- Les necessitats d'inversió pública a Catalunya	2002	250-251
- Un nou model de gestió per a l'aeroport de Barcelona	2002	259-261
- Els pols logístics de referència per a Catalunya	2003	266-269
- L'autovia orbital B-40	2003	274-277
Benestar i qualitat de vida		
- Estructura del sistema educatiu	1991	239
- L'informe "Abril"	1991	245
- El Pla de l'habitatge 1992-1995.Criteris d'elaboració i objectius	1991	255-256
- El V Programa de medi ambient de la CE	1991	269
- L'estoc educatiu de la població de Catalunya el 1991	1992	227-228
- La indústria i el medi ambient	1992	238-247
- Empresa i política ambiental	1992	240
- Reforma de l'ensenyament	1993	205-206
- L'Acuerdo Nacional de Formación Continuada	1993	207-208
- Adaptació qualitativa de la demanda d'habitatge a les característiques del mercat i a l'evolució de la renda familiar	1993	215
- Protecció social i Estat del Benestar	1993	219-225
- La reforma de les pensions	1994	217-218
- El Llibre blanc de formació i el Llibre verd de la innovació. Dos documents de la Comissió Europea per afrontar els reptes dels propers anys	1995	236-237
- El debat sobre l'Estat del Benestar	1996	251
- La demanda d'educació universitària a Catalunya	1997	281-282
- La sanitat catalana i el nou acord de finançament autonòmic	1997	284-285
- El Programa metropolità de gestió de residus municipals (PMGRM)	1997	292-294
- La política d'habitatge a Catalunya davant un nou context del mercat financer	1998	266
- La Llei 3/98 d'intervenció integral de l'Administració ambiental	1998	271
- L'aprenentatge virtual i la formació a l'empresa	2000	268-269
- Els preus del sòl i de l'habitatge l'any 2000	2000	277-278
- La formació professionalitzadora a Catalunya	2001	278-280
- La gestió ambiental de l'empresa: és hora de comptar	2001	290-291
- La reforma de la formació contínua	2003	285
- Universitats i desenvolupament	2003	287-288



Consell General de Cambres de Catalunya

Oficines i serveis:
Av. Diagonal, 452
08006 Barcelona

Tel. 934 169 457
consell@cambrescat.es
www.cambrescat.es